

珠寶業 《 能力標準說明 》 能力單元

「市場推廣」職能範疇

名稱	制定展銷會之整體策略及有關配套
編號	108843L6
應用範圍	此能力單元適用於珠寶業內負責制定政策的人員。這能力的應用涉及批判性地分析及評估展銷會對市場推廣的能力，能與管理層、顧客、陳列設計師、承建商及主辦機構溝通，分析各方面資料(包括：展覽會場的設計、產品、場館配套設施、顧客期望及企業形象等)，從而制定展銷會之整體策略及有關配套，以達致促銷的目的及提高機構的形象。
級別	6
學分	9
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解展銷會的相關知識及功用</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解商品與展覽設計的密切關係，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 展銷會對產品的重要性 ● 瞭解展覽會場的設計，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 建築空間 ○ 窗櫺展示 ○ 環境藝術 ○ 視覺傳達和集多種設計藝術於一體造型的活動 ○ 人體工學與空間設計的處理 ○ 產品擺設藝術 ○ 宣傳單張擺放/派發技巧 ● 瞭解會場資料，構思設計，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 設計創意新思維 ○ 平面/三維設計技巧 <p>2. 制定展銷會整體策略及有關配套</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 掌握展覽會場設計過程，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 草擬具創意新思維的設計圖則，包括平面圖、正視圖及側視圖 ○ 與陳列設計師、承建商及主辦機構技術員溝通 ○ 控制緊迫時間管理及現場佈置 ○ 監察展覽會場設計進度 ● 推介設計理念給管理層及顧客，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 確定管理層及顧客的取向及要求 ○ 草擬設計推介計劃書 ○ 加強與陳列設計師、管理層及顧客溝通 ● 透過展銷會來提高公司及產品形象，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 令顧客對公司留下鮮明印象 ○ 推動公司品牌及建立企業形象 <p>3. 專業精神</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 於制定市場推廣時，確保顧客獲取準確和足夠的資訊。

珠寶業 《能力標準說明》 能力單元

「市場推廣」職能範疇

	<ul style="list-style-type: none">• 嚴格遵照機構/展銷會的保安指引，正確安全地展示和存放珠寶首飾產品。
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none">• 能夠與管理層、顧客、陳列設計師、承建商及主辦機構作出溝通，有效地制定珠寶首飾產品展銷會之整體策略及有關配套；及• 能領導相關的工作人員參與珠寶展銷會工作，並透過展銷會來提高公司及產品形象，達致促銷的目的。
備註	