

零售業《能力標準說明》能力單元

「銷售、市場推廣及多渠道銷售管理」職能範疇

名稱	預測產品銷售表現
編號	111260L5
應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責產品推廣及庫存管理的人員。從業員能夠預測產品銷售表現，從而制定業務計劃流程，提升銷售額。
級別	5
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 預測產品銷售表現相關知識 <ul style="list-style-type: none"> 瞭解預測產品銷售表現對機構的重要性，例如： <ul style="list-style-type: none"> 增加現金流 控制庫存 分析銷售模式及趨勢 對目標顧客及機構產品作深入瞭解 掌握預測產品銷售表現所需的資料，包括： <ul style="list-style-type: none"> 過往及現時的产品銷售報告 過往及現時的产品庫存紀錄 競爭對手的相關資料 零售市場分析 客戶調查 過往的預測報告 瞭解各種預測方法及技巧，例如： <ul style="list-style-type: none"> 市場因素指數 連鎖比率法（Chain ratio method） 整體市場需求 預測影響產品銷售表現預測準確性的因素 預測產品銷售表現 <ul style="list-style-type: none"> 執行產品銷售表現預測的前期工作 <ul style="list-style-type: none"> 確定預測期（如：短期、中期、長期） 搜集資料，包括：內部及外部 分析影響預測準確性的因素，例如： <ul style="list-style-type: none"> 業務的季節性 政治事件 消費者收入 季節、氣候變化 經濟環境變化等 進行產品銷售表現預測 <ul style="list-style-type: none"> 整合及分析所搜集的資料，預測零售市場營運及發展趨勢和影響 運用定量及定性分析技巧，預測機構的產品銷售表現 按照機構既定的標準，編寫產品銷售預測報告 定期分析及比對實際與預測銷售表現的落差及其原因，並記錄相關資料，以作日後參考之用 展示專業能力 <ul style="list-style-type: none"> 在預測銷售表現時，確保報告內容的準確性及真實性
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"> 能夠運用合適的預測方法及技巧，搜集及分析相關資料，預測產品銷售的表現，制定銷售計劃策略；及 能夠分析銷售表現預測與實際銷售表現的差距和原因，並因應需要，調整銷售計劃。
備註	此乃能力單元105061L5的更新版