

## 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><b>表現要求</b></p> <p>1. 預測產品銷售表現相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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"> <li>• 增加現金流</li> <li>• 控制庫存</li> <li>• 分析銷售模式及趨勢</li> <li>• 對目標顧客及機構產品作深入瞭解</li> </ul> </li> <li>• 掌握預測產品銷售表現所需的資料，包括：           <ul style="list-style-type: none"> <li>• 過往及現時的產品銷售報告</li> <li>• 過往及現時的產品庫存紀錄</li> <li>• 競爭對手的相關資料</li> <li>• 零售市場分析</li> <li>• 客戶調查</li> <li>• 過往的預測報告</li> </ul> </li> <li>• 瞭解各種預測方法及技巧，例如：           <ul style="list-style-type: none"> <li>• 市場因素指數</li> <li>• 連鎖比率法（Chain ratio method）</li> <li>• 整體市場需求</li> </ul> </li> <li>• 預測影響產品銷售表現預測準確性的因素</li> </ul> <p>2. 預測產品銷售表現</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 執行產品銷售表現預測的前期工作           <ul style="list-style-type: none"> <li>• 確定預測期（如：短期、中期、長期）</li> <li>• 搜集資料，包括：內部及外部</li> <li>• 分析影響預測準確性的因素，例如：               <ul style="list-style-type: none"> <li>• 業務的季節性</li> <li>• 政治事件</li> <li>• 消費者收入</li> <li>• 季節、氣候變化</li> <li>• 經濟環境變化等</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• 進行產品銷售表現預測           <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 運用定量及定性分析技巧，預測機構的產品銷售表現</li> </ul> </li> <li>• 按照機構既定的標準，編寫產品銷售預測報告</li> <li>• 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</li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 在預測銷售表現時，確保報告內容的準確性及真實性</li> </ul>
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 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。</li> </ul>
備註	此乃能力單元105061L5的更新版