

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	掌握零售市場動向，制定市場發展目標
編號	111270L6
應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責制定市場政策的人員。從業員能夠全面分析及評估市場環境、過往及現時的銷售表現、機構營運策略等因素，制定可行的具有前瞻性的市場發展目標。
級別	6
學分	6
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 分析市場發展相關知識 <ul style="list-style-type: none"> 分析零售市場動向 <ul style="list-style-type: none"> 瞭解機構的宏觀和微觀環境 瞭解收集零售業務數據的不同方法（如：消費者／顧客調查、政府統計、行業研究／調查） 瞭解不同的分析工具及技術（如：市場定位圖、建設方案） 制定市場發展目標 <ul style="list-style-type: none"> 掌握機構的使命及願景 瞭解機構的目標、業務組合、產品及服務和銷售機會 瞭解SMART技術（Self-monitoring Analysis and Reporting Technology，即「自我監測、分析及報告技術」）及理論 掌握各種策略、操作上及策略分析技巧（如：強弱機危、PESTEL（政治、經濟、社會、科技、環境及法律因素）分析） 瞭解各種相關法律規範及銷售實務守則 <ul style="list-style-type: none"> 《版權條例》 《個人資料（私隱）條例》 直銷守則 掌握零售市場動向，制定市場發展目標 <ul style="list-style-type: none"> 與相關部門商討及確定機構的使命及願景、業務政策及發展目標 運用統計數據和市場訊息來分析市場和行業的發展動向 分析現有及潛在競爭對手，包括他們產品的性能及服務的質素，以確定潛在機會或威脅 預測未來市場和行業發展動向 檢討及分析過往銷售表現指標是否符合目標要求，從而識別成功因素及需作出改善的範疇 運用合適的分析方法及技巧，評估現時機構的宏觀和微觀環境及競爭潛力 分析及評估過往機構成功佔有的市場比率，並能掌握有利機構業務發展的新市場機遇 發展機構市場目標、開展機構計劃及模式時，能全面考慮各種因素，以作方針 <ul style="list-style-type: none"> 主要利益相關者的意見 拓展業務需遵從的法例規範 機構業務及市場預測、機構的財務及資源等 機構的策略目標、相關的績效指標等 展示專業能力 <ul style="list-style-type: none"> 所制定的市場發展目標具有前瞻性，並能促進機構業務發展
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"> 能夠分析及評估機構的銷售需要及市場發展機遇等因素，從而發展符合機構業務方針的市場營銷目標，以協助機構業務發展。
備註	此乃能力單元105067L5及105070L6的整合更新版。名稱作出修訂。