

## 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><b>表現要求</b></p> <p>1. 分析市場發展相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 分析零售市場動向           <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解機構的宏觀和微觀環境</li> <li>• 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）</li> <li>• 瞭解不同的分析工具及技術（如：市場定位圖、建設方案）</li> </ul> </li> <li>• 制定市場發展目標           <ul style="list-style-type: none"> <li>• 掌握機構的使命及願景</li> <li>• 瞭解機構的目標、業務組合、產品及服務和銷售機會</li> <li>• 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</li> <li>• 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）</li> <li>• 瞭解各種相關法律規範及銷售實務守則               <ul style="list-style-type: none"> <li>• 《版權條例》</li> <li>• 《個人資料（私隱）條例》</li> <li>• 直銷守則</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> <p>2. 掌握零售市場動向，制定市場發展目標</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 運用統計數據和市場訊息來分析市場和行業的發展動向</li> <li>• 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</li> <li>• 預測未來市場和行業發展動向</li> <li>• 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</li> <li>• 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</li> <li>• 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</li> <li>• 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"> <li>• 主要利益相關者的意見</li> <li>• 拓展業務需遵從的法例規範</li> <li>• 機構業務及市場預測、機構的財務及資源等</li> <li>• 機構的策略目標、相關的績效指標等</li> </ul> </li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</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。</li> </ul>
備註	此乃能力單元105067L5及105070L6的整合更新版。名稱作出修訂。