

## 「推廣銷售」職能範疇

名稱	評估銷售行情及制定有關預算
編號	104921L4
應用範圍	此能力單元適用於時計機構。具此能力者，能通過評估影響銷售行情的各項因素，預計在指定期內可達致的銷售目標，並制定有關預算。
級別	4
學分	6 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解銷售評估相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解銷售評估需考慮的因素，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 銷售增長率 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 上年度銷售數據</li> <li>• 以往銷售數據，如兩年至五年等</li> <li>• 競爭對手的銷售營業額</li> </ul> </li> <li>• 機構本身因素 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 銷售策略</li> <li>• 市場研究</li> <li>• 市場佔有率</li> <li>• 店舖數目</li> </ul> </li> <li>• 環境因素 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 店舖面積</li> <li>• 店舖成熟期</li> <li>• 每年營業日數</li> </ul> </li> <li>• 其他影響因素 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 經濟大氣候 (物價升跌、消費傾向、通脹 / 通縮)</li> <li>• 特別因素 (氣候變化 / 節日)</li> <li>• 內地「個人遊」政策的影響</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• 明白銷售預算本身是一種管理的工具，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 量度(是一種營運的指標)</li> <li>• 控制(提供機構改善資源分配的資料)</li> <li>• 展望(使機構理解到如果以預期的方式運作，將會獲得的盈利或導致的損失)</li> </ul> </li> </ul> <p>2. 評估銷售行情及制定有關預算</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 評估時計產品市場的銷售行情</li> <li>• 與銷售及市場推廣部門洽商，預計可以達到銷售目標</li> <li>• 制定時計產品銷售預算，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 複查機構過往的營業狀況</li> <li>• 瞭解機構對未來業績的期望</li> <li>• 估計來貨供應情況</li> <li>• 考慮產品在市場的競爭能力</li> <li>• 評估各項成本及售價，從而計算出預期利潤</li> </ul> </li> <li>• 整合銷售預算，向上級呈報</li> <li>• 配合機構整體目標及經營策略</li> </ul> <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 確保所提供的銷售數據/財務資料是準確無誤的</li> <li>• 防止任何透過財務管理作濫權或舞弊的行為</li> </ul>
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i) 能夠評估時計產品銷售行情；及</p> <p>(ii) 能夠通過評估影響銷售情況的各項因素，預計機構在指定期內可達致的銷售目標，並制定相關預算。</p>
備註	