

零售業能力標準說明
能力單元

1.名稱	管理貨品推廣活動
2.編號	105055L4
3.應用範圍	此能力單元適用於零售行業內負責推廣活動的人員。這能力的應用須具備縝密的分析及判斷能力。能夠根據機構的市場推廣計劃、經營目標及投入的資源等因素，有效地管理貨品推廣活動，並協助拓展機構的零售業務。
4.級別	4
5.學分	6（僅供參考）
6.能力	<p>表現要求</p> <p>6.1 貨品推廣活動相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 擁有國際市場營銷知識 ◆ 認識市場營銷理論 ◆ 瞭解機構的市場目標及所投入的推廣宣傳資源 ◆ 瞭解機構所提供的貨品，將要推出新貨品的詳情，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 貨品現時／預期的銷售表現 • 貨品的不同銷售途徑 • 貨品所針對的不同顧客群 • 影響貨品銷售表現的基本原因等 ◆ 瞭解收集及匯報有關貨品銷售資訊的程序 ◆ 掌握貨品推廣活動所需的商業技巧及系統管理手法 ◆ 掌握貨品推廣活動所需的人手，以及處理人際關係的技巧 ◆ 瞭解貨品推廣時相關的商業法例及監管守則 <p>6.2 管理貨品推廣活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 運用良好的策劃及管理技巧來管理、協調及監控機構貨品的推廣活動，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 計劃宣傳推廣活動 <ul style="list-style-type: none"> - 參考相關資料渠道，以協助規劃宣傳推廣活動 - 構思並評估宣傳推廣活動，以確保活動符合公司要求並適合當地文化 - 按照市場需要規劃宣傳推廣活動 - 與相關人士商討，決定整體宣傳推廣的方針／大方向 - 能夠與會計部同事合作，確保推廣活動的時間表與費用皆在資源預算之內 - 為所推廣的產品及／服務制定整個推廣計劃 • 安排宣傳推廣活動 <ul style="list-style-type: none"> - 為達成預定目標，找出並安排支援宣傳推廣活動所需的資源 - 找出、決定並分配海外及本地負責宣傳推廣活動人員的職務和責任

	<ul style="list-style-type: none"> - 與海外市場的目標群體建立關係 - 支援參與宣傳推廣活動的海外人員 - 運用業務網絡舉辦宣傳推廣活動 • 檢討宣傳推廣活動 <ul style="list-style-type: none"> - 聽取客戶的反饋意見，以評估宣傳推廣活動的成效，並為日後活動作出建議 - 為制定日後改善宣傳推廣活動的優化計劃，評估計劃流程的成效 - 分析費用及時間表，以計算宣傳推廣活動的成效 - 為日後的發展方向，提出建議及有建設性的意見 <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 在管理貨品推廣活動時，確保會遵守所有的法例及監管守則
7.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"> (i) 能夠根據機構的營商目標及投入的資源等因素，管理貨品推廣活動；及 (ii) 能夠檢討宣傳推廣活動的成效，並為改善日後宣傳活動作出建議。
8.備註	