

零售業能力標準說明  
能力單元

1.名稱	管理店舖的陳列
2.編號	105152L4
3.應用範圍	此能力單元適用於零售行業內負責店舖管理的員工。這能力的應用涉及分析及判斷能力。根據機構的店舖陳列設計方案及目標，管理店舖的陳列，以配合機構的市場推廣策略及促進零售業務發展及增加銷售額。
4.級別	4
5.學分	6（僅供參考）
6.能力	<p>表現要求</p> <p>6.1 零售店舖陳列知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 瞭解機構的市場推廣策略</li> <li>◆ 瞭解店舖陳列內容，包括：店內裝潢、櫥窗、店舖出入口、建築物外觀、招牌、商品陳列等</li> <li>◆ 瞭解店舖陳列設計的主要目的，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 塑造零售商店的形象</li> <li>• 為機構增加推銷商品的機會</li> <li>• 規劃店內空間，以發揮最大效用</li> </ul> </li> <li>◆ 瞭解店舖陳列設計的主要程序及考慮因素，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 確定空間平面圖</li> <li>• 確立設計主題</li> <li>• 確定陳列產品標準</li> <li>• 如何運用空間</li> <li>• 如何具創意地運用燈光</li> <li>• 設計及佈置陳列道具、設備等</li> <li>• 顧客的需求及市場趨勢</li> <li>• 陳列產品過往的銷售量及期望的銷售增長潛力</li> </ul> </li> <li>◆ 瞭解店舖陳列／展示設計的技巧</li> </ul> <p>6.2 管理店舖陳列</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 根據機構市場營銷策略，確定店舖陳列的要求及設計，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 商品推廣活動資料 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 商品的種類及特性</li> <li>- 商品推廣技巧，如：即場示範、櫥窗陳列／宣傳海報／陳列櫃、試食／試飲等</li> <li>- 商品推廣期及推廣優惠</li> <li>- 季節／節日因素</li> </ul> </li> <li>• 空間佈置要求</li> <li>• 陳列方法及陳列區，如：貨架、展示區等</li> </ul> </li> <li>◆ 執行店舖陳列的程序及計劃，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 協調各種陳列設計</li> <li>• 與貨品供應商、外判商溝通</li> <li>• 統籌裝配陳列道具、傢俱及設備</li> </ul> </li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 安排足夠存貨及貨架，以配合推廣活動</li> <li>• 安排專員或合適的同事配合推廣活動，例如：介紹貨品的用途、特點、使用方法以及對顧客帶來的好處等</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 與相關部門或外判商協調，確保能按照既定的計劃，進行商品陳列</li> <li>◆ 定期檢查陳列品、相關設備及道具的狀況，確保處於良好及安全狀態，並能按需要進行維修或更換</li> <li>◆ 當陳列推廣活動完結後，應與供應商協商及確保陳列相關設備、道具及剩餘貨品得到適當及時處理，如退給供應商或按公司指引，進行減價促銷</li> <li>◆ 定期檢討及評估店舖展示的成效，並加以記錄及存檔，用作日後推廣參考之用</li> </ul> <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 管理店舖陳列時，必須遵從《職業安全及健康條例》</li> <li>◆ 店舖展示陳列的設計可達到市場推廣的效果，並促進機構零售業務增長</li> </ul>
7.評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i) 能夠按照機構店舖陳列設計方案及要求，管理店舖的陳列，確保能實現推廣活動的目標及成效；及</p> <p>(ii) 能夠檢討店舖陳列展示計劃的成效，並加以記錄及存檔，用作日後參考之用。</p>
8.備註	