

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"> ◆ 瞭解機構的市場推廣策略 ◆ 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 ◆ 瞭解店舖陳列設計的主要目的，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 塑造零售商店的形象 • 為機構增加推銷商品的機會 • 規劃店內空間，以發揮最大效用 ◆ 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"> • 確定空間平面圖 • 確立設計主題 • 確定陳列產品標準 • 如何運用空間 • 如何具創意地運用燈光 • 設計及佈置陳列道具、設備等 • 顧客的需求及市場趨勢 • 陳列產品過往的銷售量及期望的銷售增長潛力 ◆ 瞭解店舖陳列／展示設計的技巧 <p>6.2 管理店舖陳列</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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"> • 商品推廣活動資料 <ul style="list-style-type: none"> - 商品的種類及特性 - 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 - 商品推廣期及推廣優惠 - 季節／節日因素 • 空間佈置要求 • 陳列方法及陳列區，如：貨架、展示區等 ◆ 執行店舖陳列的程序及計劃，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 協調各種陳列設計 • 與貨品供應商、外判商溝通 • 統籌裝配陳列道具、傢俱及設備

	<ul style="list-style-type: none"> • 安排足夠存貨及貨架，以配合推廣活動 • 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 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 ◆ 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 ◆ 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 ◆ 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 <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 管理店舖陳列時，必須遵從《職業安全及健康條例》 ◆ 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
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	