

**零售業《能力標準說明》能力單元
「店舖營運」職能範疇**

1. 名稱	執行商品陳列
2. 編號	111357L3
3. 應用範圍	此能力單元適用於零售業內負責商品陳列的人員。從業員能夠陳列／展示好零售店舖的商品，以吸引顧客的注意及方便顧客選購。
4. 級別	3
5. 學分	6（僅供參考）
6. 能力	<p>表現要求</p> <p>6.1 瞭解商品陳列相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 瞭解機構商品推廣及陳列／展示的策略 ◆ 瞭解商品展示的目的（如：增加客流量、推廣新產品、刺激購買慾促成交易、專題推廣） ◆ 瞭解各種商品陳列手法、效果及技巧（如：重點式、場景式、促銷式） ◆ 瞭解進行商品展示需考慮的因素，包括：商店形象、店舖環境、店內裝潢、產品特性、商品種類、季節性等 ◆ 瞭解競爭對手的商品陳列特色 ◆ 認識各種展示設備的用途、特點及使用方法（如：陳列架、電子相架、展銷地台、陳列塑膠籃） ◆ 認識職業安全健康相關的法例要求 <p>6.2 執行商品陳列</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 與相關部門確定商品陳列／展示計劃的細節，例如： <ul style="list-style-type: none"> ● 陳列目的、設計主題 ● 燈光、電源及音響設備的裝置要求 ● 商品類型、特質 ● 開支預算 ◆ 於進行商品陳列／展示前，索取店舖資料作為參考，包括： <ul style="list-style-type: none"> ● 平面圖、空間比例 ● 目標顧客群資料 ● 店舖裝潢、貨架、照明、陳列及傢俱 ● 工作區資料 ◆ 根據機構整體銷售及商品推廣策略，執行商品陳列，包括： <ul style="list-style-type: none"> ● 制定陳列設計計劃 ● 確定陳列主題，如：商業化、生活化、個性化等 ● 確定合適的陳列位置及空間 ● 安排及裝置合適的陳列設備 ● 確保商品標價及標籤正確 ● 定期安排促銷商品上架 ● 陳列宣傳海報及宣傳小冊子 ◆ 定期檢視陳列品，確保其狀況良好，並因應需要作出更換 ◆ 檢討商品陳列的成效，並完成報告及向上級匯報 <p>6.3 展示專業能力</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 執行商品陳列時，要遵從《職業安全及健康條例》 ◆ 商品陳列可吸引顧客及刺激顧客購買慾，提高零售店舖銷售額
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"> ◆ 能夠運用商品陳列知識及技巧，配合機構的市場推廣及銷售策略，執行商品陳列，以實現既定的陳列目的； ◆ 定期檢討商品陳列計劃的成效，並檢視陳列品的狀況，並按需要更換有關商品；及 ◆ 能夠帶領及監督員工按照機構指引執行各項陳列工作，需要時提供指導及培訓。
8. 備註	此乃能力單元 105140L3 的更新版