

## □ 직무 기본 정보

직 무	유통관리	능력단위분류번호	0204030401_15v1
		능 력 단 위	상품기획
직무 목적	제한된 공간에 고객이 만족할 수 있는 상품을 구현하기 위해 가장 최적의 구색을 찾아내고 그에 맞는 상품 조달을 계획하는 능력이다.		
개발 날짜	2015.12.04	개 발 기 관	대한상공회의소

## □ 직무 책임 및 역할

주 요 업 무	책임 및 역할
상품분류 기준 파악하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 다양한 상품을 분류기준을 파악한다.</li> <li>• 상품을 적정 가격으로 판매하기 위해 상품을 구매하고 판매할 수 있는 분류기준을 설정한다.</li> <li>• 고객의 니즈(Needs)를 반영한 효과적인 상품매입과 점포판매를 위한 카테고리 전략수립 기초자료를 만들 수 있다.</li> </ul>
상품수요 파악하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 장기적인 매출확대를 위한 고객중심 판매 전략을 수립한다.</li> <li>• 중기적으로 상품 트렌드 및 고객 구매형태를 분석한다.</li> <li>• 시장 상황에 따른 프로모션 등 마케팅 전략 수립을 지원한다.</li> <li>• 매출 상황에 따른 프로모션 등 마케팅 전략 수립을 지원한다.</li> </ul>
상품구색계획 수립하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 장기적으로 다양한 고객이 원하는 상품을 판매할 수 있는 구색계획을 수립한다.</li> <li>• 중기적으로 베스트셀러와 스테디셀러를 분석한다.</li> <li>• 베스트셀러와 스테디셀러의 매출을 향상 시킬 수 있는 방안을 모색한다.</li> <li>• 베스트셀러와 스테디셀러의 품질을 향상 시킬 수 있는 방안을 모색 한다.</li> </ul>

## □ 직무수행 요건

구 분	상 세 내 용	
학습경험	• 대학교 이상	(전공 : 상경, 유통, 경영, 마케팅, 상품관련(식품, 소재, 패션 등) 계열)
	• 해당 없음	-
자 격 증	• 유통관리사 2급	
지식·기술	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 경쟁사 벤치마킹 능력</li> <li>• 고객 니즈(Needs) 파악을 위한 분석 지식</li> </ul>	

구 분	상 세 내 용
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고객 니즈(Needs)분석을 위한 정보자료 활용</li> <li>• 고객의 선호에 따른 상품 분류 기준</li> <li>• 고객의 수요 분석 기술</li> <li>• 마케팅 믹스 전략</li> <li>• 매출 데이터 분석 능력</li> <li>• 상품 카테고리의 다양성에 대한 배경지식</li> <li>• 신상품과 기존 상품의 조화를 이해하기 위한 매출추이</li> <li>• 유행성 변화를 반영하기 위한 트렌드 관련지식</li> <li>• 유행을 파악할 수 있는 능력</li> <li>• 적절한 상품 배분을 위한 객관적 시각의 매장구성</li> <li>• 정보 파악 기술</li> <li>• 지역적인 특색에 맞는 상품의 구성과 운영 능력</li> <li>• 최적 판매 라인(Best selling lines) 분석 능력</li> <li>• 커뮤니케이션 능력</li> <li>• 총마진수익율(GMROI, Gross Margin Return On inventory Investment), 재고회전율, 판매를 예측할 수 있는 상품개발도구 사용능력</li> <li>• 유니크 라인(Unique lines)에 대한 필요성 분석능력</li> </ul>
사전직무경험	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 매장관리, 유통물류관리, 유통정보 운영관리</li> </ul>
직무숙련기간	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 약 3년</li> </ul>