

## 物流業 《 能力標準說明 》 能力單元

### 「 營銷、市場推廣及客戶服務 」 職能範疇

名稱	制定快遞價格策略
編號	LOAFSM501B
應用範圍	此能力單元適用於所有提供快遞服務的海運、空運及速遞公司。具此能力單元者，能針對市場定位、因應快遞服務的供求量及競爭者的價格策略等，制定快遞價格策略。
級別	5
學分	9 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解快遞價格策略的相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 市場不同公司的快遞費用策略，包括各類型、量度及關稅/稅款等等，各項目的費用標準及其計算</li> <li>● 快遞在市場上的收費概念、收費機構、其服務的種類及各國不同行業、產品和盈利能力的環球客戶的成本/收入分配和平衡</li> <li>● 快遞價格的構成、貨物運費的分類及計算，並能掌握價格與成本的關係</li> <li>● 於計算聯運價格時，瞭解海陸空各運作模式的收費及運作成本</li> <li>● 業界制定之收費原則或規條及法例</li> <li>● 市場價格分析方法及概念，如市場領導價格、對策論分析等</li> <li>● 不同價格策略，如：成本價格策略、彈性價格策略及折扣價格策略</li> <li>● 影響公司服務定價的主要環境因素，心理因素，如：社會經濟狀況、幣值變動、消費者需求、市場結構及競爭者行為</li> </ul> <p>2. 制定快遞價格策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 按快遞市場對服務的供求量、公司的市場定位及其他因素，選擇定價目標</li> <li>● 根據公司訂立的目標，考慮不同因素，釐訂公司的利潤成本及選擇定價的方法</li> <li>● 估計市場、分析競爭者及競爭者對價格改變的反應</li> <li>● 制定提供價格折扣的準則及方向</li> <li>● 分析涉及不同行業、產品和盈利能力的環球客戶的成本/收入分配和平衡</li> <li>● 定期檢討快遞定價策略是否能達至公司訂立的目標，並加以修正</li> <li>● 撰寫報告書或指引予公司不同部門，加以評估公司價格策略效益</li> </ul>
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"> <li>● 能夠依照公司的快遞定價目標，並分析市場因素，評估市場及競爭者的反應，制定合適的快遞價格策略及提供價格折扣的準則及方向</li> <li>● 能夠定期檢討快遞定價策略，撰寫報告書評估公司的快遞價格策略</li> </ul>
備註	