

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	制定快遞運費報價策略
編號	LOAFSM503B
應用範圍	此能力單元適用於快遞公司及提供快服務的貨運物流公司。具此能力者，能制定快遞運費報價策略，向客戶提供合適的報價方案。
級別	5
學分	6（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解快遞運費報價相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 快遞在市場上的收費概念、收費機構及其服務 ● 快遞服務的供求量及公司的市場定位 ● 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 ● 於計算聯運價格時，瞭解海陸空各運作模式的收費、運作成本及計算方法 ● 客戶對快遞服務的要求 ● 公司所提供的貨運服務及增值服務的優點 ● 影響快遞運費報價的因素 <p>2. 制定快遞運費報價策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 訂立報價策略的目的 ● 按照不同地區、貨物種類等不同因素來制定報價策略 ● 測試不同策略對收益或市場佔有率等目標的敏感度 ● 訂立報價指引予營銷部門及有關部門 ● 提供相關培訓於有關部門 ● 收取定期回饋，以修訂報價策略 ● 進行定期會議檢討效益及修訂方案
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"> ● 能夠分析影響快遞運費報價的因素，從而制定快遞運費報價策略，以配合公司的營運方針 ● 能夠訂立報價指引並提供相關培訓予相關部門，確保快遞運費報價工作有效地進行 ● 能夠定期收取回饋和檢討，建立機制管理快遞運費報價策略及修訂
備註	