

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	評估銷售行情
編號	LOCUSM406B
應用範圍	此能力單元適用於所有海運、空運及快遞經營者。具此能力者，能準確評估銷售行情，確保公司的有效經營。
級別	4
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解銷售行情的工具及方法</p> <ul style="list-style-type: none"> • 認識公司的營運方針及銷售目標 • 行業市場現況 • 公司的銷售策略、銷售方法及銷售渠道 • 市場佔有率的計算方法 • 獲取市場資訊、情報的渠道 • 資訊和統計的來源 • 新統計資料的發展情況及其可用性 • 各種分析銷售市場的方法，如市務成本分析 • 計算數據走勢的方法，如移動平均、回歸分析等 • 基本統計學知識 <p>2. 評估銷售行情</p> <ul style="list-style-type: none"> • 獲取市場數據、資訊及情報 • 以有效的方式開發新的資料和資訊採集管道 • 資訊和統計資料在交付前的可靠性和有效性 • 針對公司政策及銷售目標，評估實際銷售情況 • 分析引致銷售績效變化的原因 • 衡量銷售績效差距 • 分析市場佔有率的變化 • 分析銷售渠道及網絡的效能 • 分析競爭對手的銷售策略 • 提供建議或對策，強化有效的銷售策略 • 評估不同建議的優劣及對公司的影響 • 撰寫報告書及利用圖表闡釋評估銷售行情 • 實行新系統有效地收集資訊、資料和統計
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"> • 能有效地利用市場分析工具、市場數據及情報，準確評估銷售行情 • 能撰寫報告書闡釋評估行情結果，建議有效的銷售策略予管理層
備註	