

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	評估物流業服務需求及制定有關預算
編號	LOCUSM501B
應用範圍	此能力單元適用於所有海運、空運及速遞經營者。具此能力者，能通過分析及評估影響銷售情況的各項因素，有效地評估銷售行情及制定有關預算。
級別	5
學分	9 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 掌握銷售行情及預算</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 數據分析的技巧，如統計學 ● 整體物流及快遞業，包括：需求、現況及未來趨勢等 ● 處理銷售評估需考慮的因素，包括：以往銷售數據、上一年度銷售數據、銷售增長率及競爭對手的營業額等 ● 統計軟件之使用 ● 經濟大氣候，包括：環球經濟氣候、金融市場表現、物價升跌及消費傾向等 ● 公司因素，包括：市場定位、市場推廣策略及市場佔有率等 ● 其他影響銷售的因素，包括：氣候及節日等 ● 環球貨物流量和銷售預算計劃的趨勢 ● 銷售佣金、激勵和其他激勵方案，最適合公司並能達到公司的銷售預算 ● 以公司目標和目的為主的銷售預算開發知識 ● 可能影響銷售預算的交易中的財務問題、影響和關注事項 <p>2. 制定銷售預算</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 運用數據分析的技巧，如統計學，並運用數據分析相關知識於評估物流業服務需求及制定有關預算 ● 按不同考慮因素，制定銷售預算，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 分析公司過往的營業狀況 ○ 考慮今後市場的情況 ○ 市場競爭者的動向 ○ 配合公司經營方向、路向或策略 ● 與有關部門聯絡，並商討制定銷售預算要留意的地方 ● 按市況及其他變數，修正銷售預算，使其能合理地反映市場狀況，並於修正後通知有關部門 ● 根據公司的結構或功能要求，按產品、行業和其他組合制訂預算並幫助分配正確收益 ● 與財務部門協調以了解並在交易中包括的財務成本和其他隱藏成本，作為銷售預算的考慮因素
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"> ● 能夠運用分析銷售行情及預算相關知識，有效地評估銷售行情 ● 能通過分析及評估影響銷售情況的各項因素，預計在指定期間應能達致的銷售目標，並準確地制定有關預算
備註	