

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	策劃業務發展策略及開拓新市場
編號	LOCUSM503B
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，透過分析物流業市場的概況，按不同市場狀況及需要，策劃公司業務發展策略及開拓新市場。
級別	5
學分	9（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解物流業市場概況</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 物流業市場及其競爭對手，包括：地理環境、政治環境、吸引外資政策、吸引人才政策、環保政策、稅制、法制、基建項目及配套、政府就物流業未來發展及投資策略和本土文化等 ● 物流業的隱憂，包括：電子物流發展的阻力、市場競爭對象及人才流失等問題 ● 物流業市場的機會，包括：香港作為中轉港的角色及與國內合作的商機 ● 物流業市場面對的挑戰，尤其是中國內地及東南亞國家對本地物流業的影響 ● 物流業市場的最新發展，尤其是電子物流的發展 ● 其他地區貨運的現況與發展，對物流業的短線、中線及長線的需求及相關法制 ● 通過快遞、短期、中期和長期銷售策略和重點的郵政服務，了解新的市場趨勢發展 <p>2. 策劃公司業務發展及開拓新市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 透過不同國家有關物流業的資料及數據，分析物流業市場概況，按不同環境因素，聯絡公司內部管理階層，策劃未來發展方向，包括市場定位、業務範圍、業務的分銷渠道、人力資源及財務等 ● 留意與物流業相關的國家現已推行或將會推行的政策，於策劃未來發展方向時，作出適當的配合 ● 掌握快遞、電子物流的發展，並聯絡公司內部管理階層，分析推行電子物流對業務發展的利弊 ● 分析及策劃推動電子物流的可行性，並評估當中的阻力 ● 分析各個目標市場的發展潛力及業務發展的可行性 ● 分析如清真物流、剩餘物流、冷凍/冷鍊及其他新興市場等新利基市場的需求和發展
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"> ● 能透過不同國家有關物流業的資料及數據，分析物流業市場的概況及未來發展，精確地策劃公司業務發展策略及開拓新市場
備註	