

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	制定價格策略
編號	LOCUSM504B
應用範圍	此能力單元適用於所有海運、空運及速遞公司。具此能力者，能針對市場定位、因應物流業服務的供求量及競爭者的價格策略等，制定價格策略。
級別	5
學分	9 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解制定價格策略的相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 物流業服務的供求量及公司的市場定位 ● 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及運作成本 ● 業界制定之收費原則或規條 ● 市場結構及其發展變化對定價的影響 ● 不同國家、地區或行業的分賬安排 ● 相關國家對價格管理的原則及法例 ● 交易中的財務問題，包括信貸設施的利率、人力、行政成本 ● 個人貿易、產品和客戶的價格競爭和盈利能力，作為公司決策的考慮因素 ● 市場價格分析方法及概念，如市場領導價格、對策論分析等 ● 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 ● 影響公司服務定價的主要環境因素，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 ● 心理因素對制定價格策略的影響 <p>2. 制定價格策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 按市場對物流業服務的供求量、公司的市場定位及其他因素，選擇定價目標 ● 按照公司訂立的目標，考慮不同因素，釐訂公司的利潤成本及選擇定價的方法 ● 按照不同運輸模式，準確計算每項收費 ● 分析競爭者的價格與所提供的服務 ● 估計市場及競爭者對價格改變的反應 ● 評估心理因素對制定價格策略的影響 ● 釐訂提供價格折扣的準則 ● 與有關部門詳細討論，選擇最終的價格策略 ● 檢討定價策略是否能達至公司訂立的目標，並加以修正 ● 撰寫報告書或指引予銷售及客戶服務部門，闡釋公司價格策略
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"> ● 能夠依照公司的定價目標，並考慮市場因素，估計市場及競爭者的反應，以公司最大利益為依歸，制定合適而有競爭力的價格策略 ● 能撰寫報告書或指引，闡釋公司價格策略
備註	