

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	制定空運運費報價策略
編號	LOCUSM513B
應用範圍	此能力單元適用於貨運代理。具此能力者，能於貨運代理向客戶提供空運運費報價時，制定空運運費報價策略。
級別	5
學分	6（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解空運運費報價相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 航空貨運合約的訂立過程 ● 週期或季節、採取的路線、採用的航空公司、貨物類別、貨物重量與體積比例、數量、代理與航空公司的合約 ● 客戶對空運服務的要求 ● 公司所提供的貨運服務及增值服務的優點 ● 航空貨運收費規定的規條 ● 空運運費報價的制定過程及計算方法 ● 影響空運運費報價的因素 <p>2. 制定空運運費報價策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 訂立報價策略的目的 ● 考慮不同地區、貨物種類等因素來訂立報價策略 ● 以不同策略對收益或市場佔有率等目標的敏感度，進行測試 ● 訂立指引予營銷部門 ● 向營銷部門解釋報價策略 ● 定期收取回饋，以修訂報價策略
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"> ● 能全面分析影響空運運費報價的因素，為公司制定合適的空運運費報價策略 ● 能向營銷部門解釋報價策略並定期收取回饋，以修訂報價策略
備註	此能力單元參照物流業能力單元LOAFSM401A，資歷級別由第4級修訂為第5級