

物流業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	評估物流業服務需求及制定有關預算
2. 編號	LOCUSM501A
3. 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。
4. 級別	5
5. 學分	9（僅供參考）
6. 能力	<p style="text-align: center;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 銷售行情及預算的認知</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 掌握數據分析的技巧，如統計學 ◆ 瞭解統計軟件之使用 ◆ 掌握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 ◆ 瞭解經濟大氣候，包括：全球經濟氣候、金融市場表現、物價升跌及消費傾向等 ◆ 掌握整體物流業，包括：需求、現況及未來趨勢等 ◆ 瞭解公司因素，包括：市場定位、市場推廣策略及市場佔有率等 ◆ 瞭解其他影響銷售的因素，包括：氣候及節日等 <p>6.2 制定銷售預算</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 掌握數據分析的技巧，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

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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
7. 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"> (i) 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；及 (ii) 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。
8. 備註	