

物流業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	評估銷售行情
2. 編號	LOCUSM406A
3. 應用範圍	此能力單元適用於所有海運、空運及快遞經營者。具此能力者，能準確評估銷售行情，確保公司的有效經營。
4. 級別	4
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 分析銷售行情的工具及方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 明白公司的營運方針及銷售目標 ◆ 瞭解行業市場現況 ◆ 瞭解公司的銷售策略、銷售方法及銷售渠道 ◆ 掌握各種分析銷售市場的方法，如市務成本分析⁴⁹ ◆ 掌握計算數據走勢的方法，如移動平均⁵⁰、回歸分析⁵¹等 ◆ 瞭解市場佔有率的計算方法 ◆ 掌握基本統計學知識 ◆ 瞭解獲取市場資訊、情報的渠道 <p>6.2 評估銷售行情</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 獲取市場數據、資訊及情報 ◆ 針對公司政策及銷售目標，評估實際銷售情況 ◆ 分析引致銷售績效變化的原因 ◆ 衡量銷售績效差距 ◆ 分析市場佔有率的變化 ◆ 分析銷售渠道及網絡的效能 ◆ 分析競爭對手的銷售策略 ◆ 提供建議或對策，強化有效的銷售策略 ◆ 評估不同建議的優劣及對公司的影響 ◆ 撰寫報告書及利用圖表闡釋評估銷售行情

⁴⁹ Marketing cost analysis

⁵⁰ Moving average

⁵¹ Regression analysis

7. 評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： (i) 能有效地利用市場分析工具、市場數據及情報，準確評估銷售行情；及 (ii) 能撰寫報告書闡釋評估行情結果，制定有效的銷售策略予管理層。
8. 備註	