

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	執行空運運費報價策略
編號	LOSASM402B
應用範圍	此能力單元適用於空運公司及提供空運服務的貨運及物流公司。具此能力者，能在向客戶提供空運服務運費及費用報價時，有效地執行空運運費報價策略。
級別	4
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 ● 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法規 ● 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 ● 分析週期或季節、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 <p>2. 執行空運運費報價策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 根據各航線、地區、貨物種類等特性來執行不同報價策略 ● 運用不同策略對收益或市場佔有率等目標的敏感度，進行測試 ● 確保營銷部門有效地執行報價策略及協助提供相關培訓 ● 制定定期報表及公司指標 ● 收取回饋及成效作檢討，以修訂策略
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"> ● 能有效地執行空運運費報價策略，帶領銷售團隊推行相關的以達公司指標 ● 能按公司指標有效管理策略的效益，作出合適修訂
備註	