

收益管理在干散 货运输企业中的 应用

汇报人：

2024-01-24



目录

- 引言
- 干散货运输市场分析
- 收益管理策略制定
- 收益管理实施过程
- 收益管理效果评估
- 收益管理系统建设与应用
- 总结与展望

01

CATALOGUE

引言



背景与意义

干散货运输市场波动大

受全球经济、贸易政策、天气等因素影响，干散货运输市场波动较大，企业需要有效管理收益以应对市场风险。



客户需求多样化

客户对干散货运输服务的需求多样化，要求企业提供个性化、高品质的服务，这也对企业的收益管理提出了更高的要求。



竞争日益激烈

随着干散货运输市场参与者增多，竞争日益激烈，企业需要提高收益管理水平以保持竞争优势。





干散货运输企业现状

1

企业数量众多，规模差异大

干散货运输企业数量众多，规模从大型跨国企业到小型私营企业不等，企业间的管理水平和经营策略存在较大差异。

2

运力过剩，市场竞争激烈

当前干散货运输市场运力过剩，导致市场竞争激烈，运价波动大，企业盈利空间受到压缩。

3

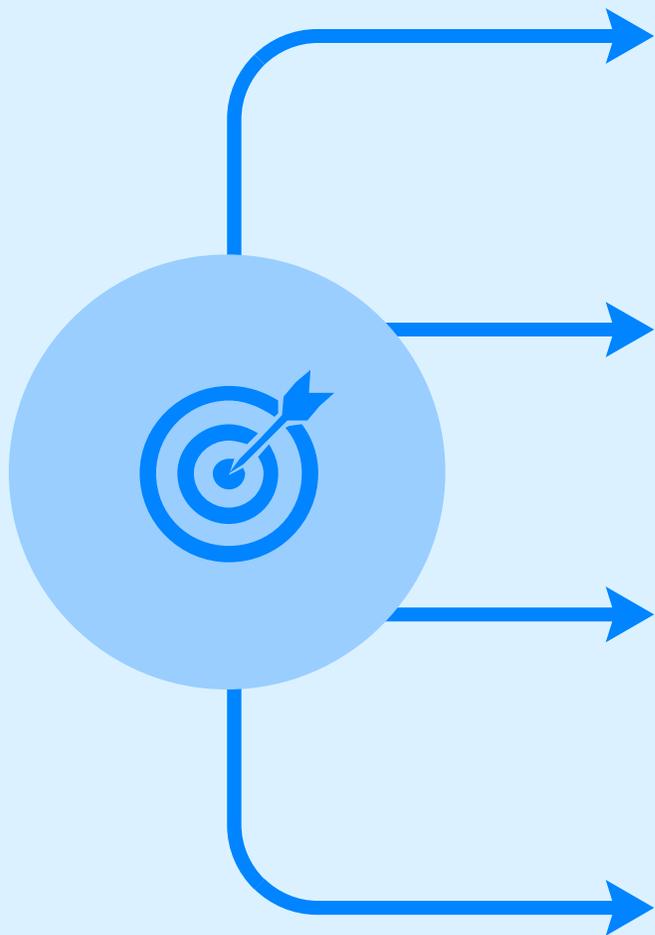
服务同质化严重，客户黏性不足

干散货运输服务同质化严重，缺乏个性化服务，导致客户黏性不足，企业难以形成稳定的客户群体和收益来源。





收益管理概念及作用



收益管理定义

收益管理是一种通过预测市场需求、制定价格策略、优化资源配置等手段，实现企业收益最大化的管理方法。

提高运价水平

通过精准的市场预测和灵活的价格策略，提高运价水平，增加企业收益。

优化资源配置

根据市场需求和企业资源状况，合理配置船舶、人力、物力等资源，提高资源利用效率。

提升客户满意度

通过提供个性化、高品质的服务，提高客户满意度和忠诚度，稳定客户群体和收益来源。

02

CATALOGUE

干散货运输市场分析



市场规模与增长趋势



全球干散货运输市场规模庞大，近年来保持稳定增长，主要受益于国际贸易的繁荣和全球经济的持续增长。



随着新兴市场国家经济的崛起和工业化进程的加速，干散货运输市场有望继续保持增长态势。



同时，全球能源和原材料需求的增加也推动了干散货运输市场的发展。



竞争格局及主要参与者



干散货运输市场呈现多元化竞争格局，包括大型跨国航运公司、国内航运公司、私营船东等。



大型跨国航运公司凭借规模优势和全球化网络布局，在市场中占据主导地位。



国内航运公司和私营船东则通过灵活的经营策略和区域化优势，在市场中获得一定的份额。



政策法规影响因素

1

国际海事组织（IMO）制定的国际航运法规对于散货运输市场具有重要影响，如船舶安全、环保和船员权益等方面的规定。

2

各国政府也出台了一系列政策法规，如航运政策、贸易政策和税收政策等，对于散货运输市场产生直接或间接的影响。

3

此外，一些国际组织和非政府组织也通过倡导可持续发展和环保理念，对于散货运输市场提出新的要求和挑战。



03

CATALOGUE

收益管理策略制定



客户需求分析与定位

深入了解客户需求

通过市场调研和数据分析，了解客户的运输需求、价格敏感度和服务质量要求。

客户细分

根据客户特征、运输需求和购买行为等因素，将客户划分为不同的细分群体。

目标客户选择

基于客户细分结果，选择具有盈利潜力的目标客户群体，制定针对性的营销策略。



价格策略制定



成本分析

详细分析干散货运输的各项成本，包括运输成本、管理成本、装卸成本等，为价格策略制定提供依据。



价格敏感度测试

通过市场调查和数据分析，了解客户对价格的敏感度和接受程度。



价格策略制定

根据成本分析、价格敏感度测试结果和市场竞争状况，制定合理的价格策略，包括基础价格、折扣政策、附加费等。



运力资源优化配置



运力资源评估

评估企业现有的船舶、港口、仓储等运力资源，了解其规模、性能和使用情况。

运力需求预测

结合历史数据和市场趋势，预测未来一段时间的运力需求变化。

运力资源优化配置

根据运力资源评估和运力需求预测结果，制定合理的运力资源配置方案，包括船舶调度、港口选择、仓储管理等，以提高运力利用效率和收益水平。

04

CATALOGUE

收益管理实施过程

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/887150002164006120>