دورا رئيسيا في السوق والمنافسة لإرضاء العملاء وزيادة أعدادهم وإعداد شريحة .Hermae's Inc يلعب قسم التسويق في شركة على القوة والحفاظ على مستوى البيع وزيادته ، بما في ذلك Hermae's معينة من المجتمع. **إدارة العلامات التجارية** تركز سمعة الشركة وتصميمات الحقائب المميزة. يعمل القسم على كسب ولاء العملاء وثقتهم من خلال تقديم منتجات عالية الجودة وخدمة العملاء باحترام وتقدير. **العلامة التجارية العالمية** هيرميس هي العلامة التجارية الأكثر شهرة في العالم ، وتشتهر بحقائبها الحصرية النادرة عالية الربح. Hermae's بسلعها الفاخرة عالية الجودة المصنوعة يدويا. **تسويق المنتجات** تشتهر يقوم قسم التسويق بتخطيط وتنفيذ هذه الأحداث ، مما يخلق الإثارة والترقب. يقوم الفريق بتطوير الرسائل التي تسلط الضوء على مما يضمن صداها مع الجماهير المستهدفة. **الإعلان والعروض الترويجية** ، Hermae الميزات والفوائد الفريدة لحقائب بشكل مستمر وبشكل كبير ومتقدم ، ويتم الإعلان في وسائل الإعلام في جميع أنحاء العالم ، بما في ذلك Hermae's تستثمر إعلانات التلفزيون والإنترنت. غالبا ما تدور الإعلانات والحملات حول أسلوب جديد وفريد من نوعه وكيف تساعدنا منتجاتها في حياتنا الطبيعية. الاستراتيجيات التي تستخدمها وفقا للموسم ، تضيف العديد من التصميمات المختلفة ، وتعقد صفقات مع العديد من المشاهير لزيادة المبيعات خلال فترات معينة. **التسويق الرقمي** يشارك فريق التسويق بنشاط مع العملاء على منصات والمشاركة والرد على الاستفسارات وتعزيز المجتمع. تواصل الشركة ، Facebook و TikTok و Instagram و Snapchat مثل الاستفادة من هذه المنصات لغرض منتجاتها بطريقة احترافية ومتقدمة. يجب على هيرميس الاستثمار في المحتوى عالي الجودة وما لا ينبغي تفويته وإبراز تألق تصميم الموقع. **العلاقات العامة** علاقة مدير القسم مع الصحفيين والمؤثرين لضمان الدعاية الإيجابية والسلبية. تشارك هيرميس في الأحداث وعروض الأزياء وتنشئ حدثها الخاص كل عام لإطلاق أحدث اتجاهات الموضة. **دعم المبيعات والتعاون** يعمل قسم التسويق بشكل وثيق مع فرق المبيعات لتزويدهم بالأدوات والموارد والتدريب وزيادة مراقبة الجودة لزيادة مبيعات حقائب هيرميس. تصمم هيرميس مواد ترويجية تتوافق مع علامتها التجارية وتشجع العملاء على ملاحظات العملاء على محمل Hermès الشراء وزيادة ولائهم والتعاقد معهم وإضافتهم إلى نظام هيرميس. **دعم العملاء** تأخذ الجد وتعمل بجد لإرضاء العملاء المهمين وتعمل دائما على اكتساب سمعة طيبة. يعمل فريق التسويق مع دعم العملاء لمعالجة التعليقات السلبية وتحويلها إلى تعليقات إيجابية. **استراتيجية المنتج** تتشابه معظم شركات الحقائب الفاخرة في التصميمات أكثر تطورا وذات جودة أعلى. تعدل تصميماتها وتختار ألوانا مميزة لتناسب Hermes 4D والألوان في جميع أنحاء العالم ، لكن أذواق الجميع. **الفئات المستهدفة** تحاول هيرميس استهداف فئة الشباب من 18 إلى 30 عاما لأنهم الفئة الأصعب لإرضائهم وكسب اهتمامهم وثقتهم ، كما أنها تستهدف وتسوق للمستهلكين الأثرياء الراقيين الذين يقدرون الفخامة والبساطة والرقي في التصاميم. **أبحاث السوق وتحليله** فريق التسويق تقارير دقيقة والوصول إليها ، واحتياجات المستهلك وتحليل السلوك بما في ذلك مجموعات التركيز على المبيعات. وتشمل الدراسات الاستقصائية: مراقبة المنافسين يساعد على تحفيز وتطوير سريع وتحديد على أسعار متميزة في كل مكان ، يتم تعديلها قليلا للتكاليف المحلية مثل Hermès اتجاهات السوق الجديدة. **التسعير** تحافظ الضرائب أو رسوم الاستيراد. **التكيف الثقافي** تحاول هيرميس تكييف استراتيجيات الرسائل والتسويق الخاصة بها من أجل احترام الثقافات والعادات والتقاليد والتواصل معها.

Summarized by © lakhasly.com