



تكليف

مقرر التسويق عبر التقنيات الحديثة

اعداد الطالبة: نر مين الدغمة

المحتوى

- 1 استراتيجيات التسعير الذكي باستخدام التقنيات الحديثة
- 2 استخدام التقنيات الحديثة في إدارة أنشطة التوزيع
- 3 استخدام التقنيات الحديثة في الأنشطة الترويجية





Noon

نون منصة للتجارة الإلكترونية توفر منتجات متنوعة للمستهلكين، تعتمد على التسعير الذكي لتقديم أسعار تنافسية تتغير حسب السوق

التقنيات المستخدمة:

- الذكاء الاصطناعي
- تحليل البيانات
- التسعير الديناميكي

العوامل المؤثرة في الأسعار:

- حجم الطلب
- العروض الموسمية
- أسعار المنافسين
- توفر المنتج



Noon

أثر التسعير الذكي:

- زيادة المبيعات
- تحسين الأرباح
- جذب المزيد من العملاء

التحديات:

- تغير الأسعار بشكل متكرر
- عدم رضا بعض العملاء

رأيي:
إن هذه الاستراتيجية ناجحة لأنها تساعد الشركة على المنافسة وتحقيق أرباح أفضل



ارامكس
aramex

Aramex



أرامكس شركة متخصصة في خدمات الشحن والتوصيل
تستخدم التقنيات الحديثة لتطوير عمليات التوزيع

التقنيات المستخدمة:

- الذكاء الاصطناعي
- أنظمة التتبع
- إنترنت الأشياء
- تحليل البيانات

الاستخدامات:

- متابعة الشحنات
- تنظيم المخزون
- تحديد أفضل مسارات التوصيل

ارامكس
aramex

Aramex



النتائج:

- ارتفاع تكاليف الأنظمة
- الحاجة إلى تحديث التقنيات باستمرار

رأيي:

نجحت أرامكس في تحسين خدماتها باستخدام
التكنولوجيا، ويمكنها الاستفادة من تقنيات أكثر
تطوراً مستقبلاً



Coca-Cola

كوكاكولا من اشهر الشركات العالمية في صناعة المشروبات
تعتمد على التسويق الرقمي للوصول إلى العملاء

الافنيات المستخدمة:

- وسائل التواصل الاجتماعي
- الذكاء الاصطناعي
- تحليل البيانات
- الاعلانات الرقمية

استخدام البيانات:

- معرفة اهتمامات العملاء
- توجيه الإعلانات للفئات المناسبة
- تحسين الحملات الاعلانية



Coca-Cola

النتائج:

- زيادة التفاعل مع العلامة التجارية
- ارتفاع المبيعات
- انتشار أوسع للحملات

التحديات:

- المنافسة الشديدة
- الحفاظ على خصوصية بيانات العملاء

رأيي:

تعتبر حملاتها ناجحة لأنها تجمع بين الإبداع والتقنيات الحديثة
للاوصول إلى أكبر عدد من العملاء.

