

Pardgroup 實現「全球本地化」藍圖 創新理念重塑奢侈品零售營銷

Pardgroup 擴充香港的亞太區總部，加速區內業務增長。



“立足香港讓我們得以招攬頂尖人才，並打造具國際級水平的項目，同時靈活應對亞洲各地的文化特色與市場需求。此外，這亦有助我們與中國內地團隊建立更緊密的合作關係。”

Pardgroup
行政總裁

FRANCESCA RAPISARDI

「時至今日，奢侈品零售已不再單純追求華麗的實體空間，其核心更在於塑造沉浸式體驗，藉此深化消費者與品牌之間的情感連結。」Pardgroup 行政總裁 Francesca Rapisardi 一語道出當前高端零售業的最新趨勢。

源自意大利的國際零售服務和現場推廣集團 Pardgroup 奉行上述理念，採用「全球本地化」策略，將國際營運實力與深厚的本地專業知識結合，突破市場推廣的傳統框架，為客戶帶來一站式零售解決方案。公司的業務涵蓋店鋪設計、實體製作和活動籌辦，全面協助品牌將創意概念付諸實行。

服務奢侈品牌的理想樞紐

香港作為發展成熟的高端零售和時尚生活品牌樞紐，一直與全球市場緊密連繫。Pardgroup 於 2024 年在香港成立亞太區總部，旨在深化對國際客戶的支援，並全面推動其亞洲業務發展。

Rapisardi 指出：「除了追求美感外，新一代的奢侈品消費者還重視文化內涵、產品故事、知識啟迪以及更深層次的品牌理念。立足香港讓我們得以招攬頂尖人才，並打造具國際級水平的項目，同時靈活應對

亞洲各地的文化特色與市場需求。此外，這亦有助我們與中國內地團隊建立更緊密的合作關係。」

連繫國際品牌與亞洲市場

Pardgroup 充分發揮香港作為全球「超級聯繫人」的角色和利用其優越的營商環境，致力擴大區內業務版圖。Rapisardi 表示：「香港是一個國際化、自由開放且高效運作的市場，是企業拓展業務的理想之地。」

此外，Pardgroup 更積極把握粵港澳大灣區（大灣區）的無限機遇。Rapisardi 說：「大灣區是我們亞太區長遠戰略的核心。該區擁有國際營商文化、頂尖的生產與工藝技術、完善的物流基礎設施，以及領先的數碼科技應用等多重獨特優勢；同時也是重要的戰略門戶，全面連結我們位於

歐洲、美國和中東的客戶，助力我們抓緊亞太區和中國內地的龐大商機。」

展望未來，Pardgroup 計劃擴充香港團隊，重點吸納商業和項目管理人才，以應對日益複雜的跨市場品牌推廣工作。

在 Pardgroup 拓展業務的過程中，投資推廣署一直提供支援。Rapisardi 總結道：「除了在企業宣傳上給予協助，投資推廣署更就簽證申請和人才招聘提供了專業意見，並協助引薦本地的潛在合作夥伴，為本公司提供了切實的支援。」

Pardgroup

- 總部位於都柏林，辦事處遍布全球主要城市，包括倫敦、迪拜、馬德里、米蘭、盧加諾、巴黎、紐約、香港和深圳等
- 專注提供一站式零售營運方案，包括櫥窗設計、快閃限定店、展覽裝置、商品陳列和店內推廣活動等
- 客戶來自各行各業，包括時尚、美容、消費電子、餐飲及款待業

 [pardgroup.com](https://www.pardgroup.com)

