

# شركة محمد صالح ورثا يوسف بهبهاني تُسلم 800 سيارة GMC يوكون 2010 لشركة أوتوماك للسيارات



تنفيذاً للمرحلة الأولى من عقد التوريد سلّمت شركة محمد صالح ورثا يوسف بهبهاني 650 سيارة GMC يوكون 2010 لشركة أوتوماك للسيارات والذي سوف يستكمل في مرحلته الثانية بتسليم 150 سيارة إضافية من يوكون وسييرا 2011 في وقت لاحق من هذا العام.

تم التسليم في مقر المبنى الرئيسي لشركة GMC بهبهاني للسيد عمر غازي عمر- مدير عام القطاع التجاري في شركة أوتوماك وبحضور المدير الإقليمي في جنرال موتورز السيد/ منير الحسن ومدير أعمال مبيعات جنرال موتورز في الكويت السيد/ خالد سمير ومدير عام المبيعات في شركة محمد صالح ورثا يوسف بهبهاني السيد/ رضا الشطي ومدير مبيعات الأساطيل في شركة بهبهاني السيد/ باسم عطايا.

والجدير بالذكر أن شركة أوتوماك كانت قد وقعت عقود تأجير في أوقات سابقة مع عدة شركات تعمل في القطاع النفطي شاملة أعمال الصيانة وخدمات المركبات ووقع اختيارها

تبلغ 355 حساناً. وقد تزايد الطلب أخيراً على مركبات GMC عموماً ويكون خصوصاً لما تقدمه هذه السيارة من مواصفات غنية لمختلف الاستخدامات المطلوبة سواء للشركات أو للشباب والعائلات، والجدير بالذكر أن ما يميز يوكون ويزيد من رواجها أنها تحافظ على أعلى قيمة عند إعادة البيع، هذا بالإضافة إلى خدمة ما بعد البيع والصيانة الممتازة التي توفرها شركة بهبهاني لعملائها من خلال أكبر مركز صيانة لسيارات GMC بالشرق الأوسط مما زاد الثقة بعلمة GMC في الكويت.

قيمة عند إعادة البيع مما جعلها الاختيار الأول لأساطيل الشركات المتخصصة التي تتطلب مواصفات استثنائية في السيارات.

وسيارات GMC يوكون غنية عن التعريف لشهرتها الواسعة في دولة الكويت كما في سائر دول الخليج والشرق الأوسط لتمييزها بتصاميم خارجية انسيابية ورحابة مقصورتها الداخلية وأنظمة السلامة المتطورة وأدائها الممتاز. وتتزوّد يوكون بجيل رابع من محركات V8 فورتيك بسعة 5,3 ليترت يوفر قوة كبيرة

على سيارتي يوكون وسييرا لتمييزهما في الأداء العالي والقوة التي تلبّي حاجات الشركات النفطية من التنقلات من وإلى وبين المواقع النفطية.

وقد تحدث السيد رضا الشطي بالمناسبة قائلاً: «إن شركة محمد صالح ورثا يوسف بهبهاني مستمرة وبفضل شراكتها العريقة مع جنرال موتورز في توريد وتعزيز السوق الكويتي بأفضل موديلات مركبات الدفع الرباعي GMC التي تتلاءم مع أجواء المنطقة المناخية الشاقة والتي تحافظ على أعلى

## «منازل للتطوير العقاري» تبدأ تسويق المرحلة الثانية لمشروع «ليان» في القاهرة الجديدة

حقيقية للعملاء لما يمتاز به من الإطلالة الخلابة وروعة التصميم وتكامل الخدمات، وعن المزايا التي تقدمها شركة منازل للتطوير العقاري، أفاد الرومي: «توفر الشركة لعمليها اختيار الأرض والتصميم المناسبين لاحتياجاته وميزانيته من غير دفعة تسلم مع إمكانية سدادها على مدار خمس سنوات دون فوائد وضمانات عديدة للمقايلا».

ورحب بالعملاء لزيارة المعرض المقام في الكويت بهذه المناسبة للتعرف أكثر على فيلات ليان - مصر وذلك بمقر شركة منازل القابضة في الكويت، خلال الفترة من 14 إلى 24 يونيو الجاري، وذلك من 9 صباحاً حتى 8 مساءً.



عبدالعزیز الرومي

أعلنت شركة منازل للتطوير العقاري - مصر، إحدى شركات منازل القابضة، عن البدء بتسويق وبيع المرحلة الثانية من مشروع «ليان السكني» والذي يقع في قلب القاهرة الجديدة - التجمع الخامس (شرق اللوتس).

وبهذه المناسبة، قال رئيس مجلس إدارة شركة منازل للتطوير العقاري - مصر عبدالعزيز المجرن الرومي: «تأتي هذه الحملة لتسويق المرحلة الثانية في الكويت مدفوعة من ثقة عملائنا، وأضاف أن الفترة السابقة شهدت إقبالا كبيرا على المشروع بعد الحملة التسويقية في مصر على مدى شهرين.

وأضاف أن مشروع «ليان» يشكل إضافة

مناسباتها المميزة». وتوجهت العبار بالدعوة إلى جميع عملاء الشركة لملاقة «الوطنية» في سحوباتها الشهرية في الأقيوز في العاشر من كل شهر، مؤكدة أن فرصة الربح متاحة للجميع في واحد من السحوبات العشر الباقية. واختتم العبار بالقول: «إننا باسم الوطنية نتوجه بالتهنئة لكل فائز معنا ونتطلع قدما إلى السحب المقبل في 10 يوليو 2010 لكي نخافي المزيد من عملائنا». وبدوره أعرب الفائز بالجائزة الكبرى ناصر محمد قربان عن سعاداته الغامرة بالفوز وقال: «أشكر الشركة الوطنية وكل العاملين فيها على هذه المفاجأة الأكثر من رائعة، لقد تلقيت عدة مكالمات من أصدقائي يزفون لي خبر الفوز ولم أصدق إلا حين تلقيت مكالمه رسمية من الوطنية وكنت سعيدا بها لأنني أفوز للمرة الأولى في حياتي».



جانب من حفل السحب الشهري الثاني «للوطنية» في الأقيوز

مدير أول التواصل في الشركة الوطنية للاتصالات رهام العيار تهاينها للفائزين المخطوطين، معربة عن سعاداتها بفوز عملاء الوطنية، قائلة: «لقد شهد السحب الثاني حضوراً كثيفاً وأنشاع

السحب في تمام الساعة الـ 7 مساءً بحضور ممثل عن وزارة التجارة الذي تابع عن كنب عملية السحب وإعلان أرقام 100 فائز تم اختيارهم عشوائياً وفق السحب الالكتروني، وبهذه المناسبة، قدمت

أعلنت الشركة الوطنية للاتصالات عن مكافأتها 100 من عملائها في السحب الثاني من سلسلة السحوبات الشهرية الذي نظمتها في مجمع الأقيوز الخميس الماضي بحضور حشد كبير من الجماهير، وقد حصل الفائزون بموجبه على جوائز قيمة تتنوع بين سيارة ميني كوبر وأجهزة بلاك بيري، نوکیا وسوني إريكسون، بالإضافة إلى عدد من الجوائز المتنوعة والمميزة.

وتخلل السحب برنامج ترفيهي حافل قدمه مقدم البرامج الشهير مشعل الشايع الذي شارك الجمهور بعدد من الأسئلة حول الشركة الوطنية، ليمنح الفائزين منهم جوائز نوعية مما أضاف على الإسمية أجواء حماسية ساهمت إلى حد كبير في نجاح الحفل وقضاء الحضور أوقاتاً ممتعة برفقة الشركة. وائر انتهاء فترة الفوز المباشر، تم

في حفل كبير أقامته كزمت خلاله أكثر من 120 عاملاً وموظفاً أمضوا 10 سنوات وأكثر

## شعار وهوية جديدة لـ «أسيكو»



غسان الخالد متوسطاً فريق عمل الشركة عقب إزاحة الستار عن الشعار والهوية الجديدة

مميزة عن غيرها من المنافسين وللحفاظ على علاقتها والسعي لجعلهم جزءاً من عائلة أسيكو. وأشارت إلى أن الإدارة تقوم بخطوات تنفيذية لتهيئة كادرها الوظيفي من أجل تحقيق هذا الهدف لنقل هذا الطابع الخاص بـ«أسيكو» إلى كل من له علاقة بها. أما م.غيداء الخالد فقد بينت من جهتها أن جميع المديرين العاملين في الشركة والموظفين بمختلف مستوياتهم يعملون على تنفيذ استراتيجيات الهوية التجارية الجديدة من أجل تحقيق أهداف أسيكو طويلة الأجل والتي تلتخص في جعل سهم أسيكو سهماً تتوارثه الأجيال.

عالمية مميزة لأنشطة مختلفة. من جانبها، أكدت الرئيس التنفيذي للعمليات التشغيلية م.غصون الخالد، في كلمة لها تعليقاً على إطلاق الشركة شعارها الجديد، أهمية هذه الخطوة لتعزيز مكانة الشركة ليس فقط محلياً بل وخليجياً وعالمياً وذلك من أجل تعظيم القيمة التجارية والمعنوية للشركة، مؤكدة أنه ومن أجل تحقيق ذلك عمدت إدارة الشركة إلى وضع استراتيجية قوية لاشهر تلك الهوية، مبنية على رسم طابع خاص يتناسب مع اسم أسيكو ويدل على هويتها التجارية والذي من خلاله تتميز أسيكو بجودة خدماتها ومنتجاتها لكي تبقى

محمود فاروق

أزاحت شركة أسيكو للصناعات الستار عن هويتها التجارية الجديدة «أسيكو» لتتوكل مع متطلبات المرحلة المقبلة في ضوء النشاط المنتظر من تطبيق خطة التنمية التي أعلنت عنها الحكومة في وقت سابق من هذا العام. وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة غسان الخالد - في تصريح للصحافيين على هامش حفل افتتاح الشركة للشركة - إن الهوية التجارية الجديدة تتوكل مع الانطلاقة الأوسع للشركة وتطلعاتها نحو المستقبل من خلال تعزيز تواجدها في الأسواق التي تعمل بها، والسعي إلى التواجد في أسواق جديدة خارج منطقة الخليج، بعد النجاحات التي حققتها الشركة في دول مجلس التعاون الخليجي.

وكرمت الشركة خلال الحفل وحضره إلى جانب الخالد عدد من أعضاء مجلس الإدارة وبعض المديرين والموظفين والموظفات من الشركة الأم في الكويت والشركات التابعة والزمية في الإمارات وقطر والسعودية، أكثر من 120 عاملاً وموظفاً من الذين أمضوا ما بين 10 و 15 عاماً في خدمة الشركة وذلك تقديرًا لجهودهم وولائهم وأدائهم المتميز لتحقيق أهداف «أسيكو» ورؤيتها لتصبح علامة تجارية



مجمع لإحدى قلل المشروع

## «أعيان» تطلق حملة «ادفع قسطك عبر الإنترنت»

خلال الدفع أون لاين. وأشار إلى أن خدمة الدفع «أون لاين» تسهل للعملاء دفع أقساطهم الشهرية سواء كانوا داخل أو خارج الكويت، وخصوصاً مع اقتراب موسم الصيف والسفر. كما أن هذه الخدمة تقدم للعملاء من الحاجة إلى الذهاب إلى الفروع المختلفة للشركة لدفع الأقساط، إذ يتيح للعميل أن يدفع قسطه ويستعلم عن الدفعات والرصيد وما إلى ذلك وهو مريح في منزله أو مكان عمله. وأكد أنه جرى رصد

جوائز قيمة سيتم سحب عليها في نهاية الحملة التي تمتد على مدى 4 أشهر، ويدخل في السحب العملاء الذين ينتظمون في السداد عبر الموقع الإلكتروني خلال هذه المدة بحد أدنى ثلاثة أقساط متتالية. وفي نهاية الحملة سيتم فرز العملاء المؤهلين للدخول في السحب على الجوائز التالية: Ipad - Ipod touch - mackbook .



حمد الشمري

أعلنت شركة أعيان للإجارة القابضة عن إطلاق الحملة الإعلانية «ادفع قسطك عبر الإنترنت» لعملائها الأسبوع الماضي. وبهذه المناسبة، قال مساعد مدير التسويق بالشركة حمد الشمري، أن الحملة تستهدف بالدرجة الأساسية عملاء الشركة من المدينين بالأقساط. مؤكداً أن أعيان تسعى دوماً إلى التميز في تقديم وتطوير خدمات جديدة ترضي العملاء وتوفق توقعاتهم.

وأضاف أن الحملة تسعى إلى تعريف العملاء بالموقع الإلكتروني الجديد للشركة «www.aayan-leasing.com»، وحثهم على الاشتراك في خدمة الدفع أون لاين (online)، وكذلك زيادة عدد زوار ومتصفح الموقع الإلكتروني، بالإضافة إلى تشجيع العملاء على الانتظام بالسداد عن طريق الموقع الإلكتروني عبر تفعيل الخدمة المقدمة لهم من