

عبر وكيلها الحصري «شركة علي الغانم وأولاده للسيارات»

«لاندروفر» تؤكد على أهمية وتعزيز روابطها تجاه السوق الكويتي



فهد الغانم وفيل بوفام وبوب غريس وروين كولغان في جانب من اللقاء

وصل المدير العالمي لشركة لاندروفر فيل بوفام إلى الكويت في زيارة تهدف إلى تأكيد التزام الشركة نحو السوق وتعزيز روابطها مع الوكيل الحصري لسيارات لاندروفر في الكويت، شركة علي الغانم وأولاده للسيارات.

وتشير زيارة بوفام للكويت إلى تزايد أهمية سوق الكويت وسوق منطقة الشرق الأوسط ككل بالنسبة لشركة لاندروفر.

ويظهر كلا السوقين إمكانية نمو كبيرة على الرغم من تباطؤ عجلة قطاع السيارات عالمياً. ومع طرازات عام 2010 لسيارات لاندروفر التي تتضمن رينج روفر ورينج روفر سبورت وLR4 الجديدة كلياً، تتوقع الشركة ستة وأعداد.

وقد رافق بوفام في هذه الزيارة مدير العمليات الخارجية لدى الشركة بوب غريس ومدير عام شركة جاكوار لاندروفر

الشرق الأوسط وشمال أفريقيا روبن كولغان. هذا، وتضمنت الزيارة إلى الكويت مناقشة فرص السوق والتطورات المستقبلية وخطط التوسع مع كبار مسؤولي شركة علي الغانم وأولاده للسيارات. وفي هذا الصدد، قال المدير العالمي لشركة لاندروفر فيل بوفام: «إن نجاح شركة لاندروفر في منطقة الشرق الأوسط مرتبط بشكل مباشر بجهود مستوردنا الذين نعتبرهم شركاء لنا، ونحن نقدر التزام شركة علي الغانم وأولاده للسيارات بتقديم أفضل الخدمات لعملائنا. كما أننا واثقون تماماً بأننا ومن خلال التعاون المثمر سنتمكن من تعزيز مكانتنا في السوق بما يتيح لنا الاستفادة من أي ظروف يشهدها السوق الكويتي».

وأضاف قائلاً: «لقد تلقت مجموعة سياراتنا الجديدة للعام 2010 استجابة متميزة محلياً وعالمياً، مما دفعنا إلى التخطيط

لقد شهدت العلامة التجارية لسيارات لاندروفر نجاحاً كبيراً في الكويت، ونحن نقدر علاقتنا مع شركة لاندروفر والتي تقوم على أساس الالتزام والمصداقية ومنح عملائنا التجربة الممتعة لاقتناء سيارة لاندروفر».

وأضاف فهد: «إننا فخورون بأن نكون من أكثر الأسواق تطوراً في المنطقة بشهادة من لاندروفر. ونحن نؤمن بأن هذا التطور الذي حققناه هو نتيجة لحرص شركة علي الغانم وأولاده للسيارات على توفير أعلى مستويات الخدمات لعملائنا، سواء كانت خدمات ما قبل أو ما بعد البيع، وذلك ويعمل على تعزيزها، حيث يعد ذلك ركناً أساسياً في رؤيتنا وعاملاً حاسماً في نجاحنا».

وفي إطار تعليقه على زيارة فيل بوفام قال الرئيس التنفيذي لشركة علي الغانم وأولاده للسيارات فهد الغانم: «إننا في غاية السعادة لاستضافة بوفام في سوقنا،

الارتقاء بهذه العلامة التجارية المتفوقة نحو آفاق جديدة في عام 2010. ومن جهته، قال مدير عام شركة جاكوار لاندروفر الشرق الأوسط وشمال أفريقيا روبن كولغان: «تؤكد زيارة فيل بوفام لاندروفر لسوق الكويت، وتتمحور رؤية لاندروفر في نقل شغف العلامة التجارية لعملائنا من خلال تقديم تجربة مميزة وغير مسبوق».

ومن المهم جداً أن يكون لدينا شريك ناجح وكفؤ مثل شركة علي الغانم وأولاده للسيارات، يدرك تماماً القيم المشتركة بيننا ويعمل على تعزيزها، حيث يعد ذلك ركناً أساسياً في رؤيتنا وعاملاً حاسماً في نجاحنا».

وفي إطار تعليقه على زيارة فيل بوفام قال الرئيس التنفيذي لشركة علي الغانم وأولاده للسيارات فهد الغانم: «إننا في غاية السعادة لاستضافة بوفام في سوقنا،

خدمة ما بعد البيع والجودة العالية لمجموعة سياراتها، تتطلع لاندروفر وشركة علي الغانم وأولاده للسيارات إلى

رئيسياً لسيارات لاندروفر. ومع ما تتمتع به من بنية تحتية قوية واستثماراتها المتزايدة في تطوير منشآتها وتميزها في تقديم

بفضل دعم وطموح مستوردنا المحليين مثل شركة علي الغانم وأولاده للسيارات».

هذا وتعد الكويت سوقاً

لمزيد من التوسع في منطقة الشرق الأوسط من خلال مشاريع مشتركة جديدة. ومما لا شك فيه أن السنة الجديدة تبدو إيجابية

«إنفينيتي» تدرب فرق المبيعات والخدمة على «تجربة إنفينيتي المثالية»



لقطة جماعية للفريق المدرب

التقى موظفو المبيعات والخدمة العاملون في مراكز إنفينيتي للبيع بالتجزئة في دول الخليج، في المقر الإقليمي للشركة بدبي مؤخراً، في وقت تستعد فيه إنفينيتي لتدشين سيارة أخرى جديدة قريباً.

وقد أمضى موظفو المبيعات والخدمة يومين في التدريب، ركزوا أثناءهما على «تجربة إنفينيتي المثالية» بشكل خاص.

وتتمحور هذه التجربة حول تقديم سيارة متفوقة في محيط فريد (مرافق صالات عرض تتبع «مفهوم إنفينيتي لتصميم صالات عرض البيع بالتجزئة») إلى ضيف موقر (العميل)، ومن ثم تتابع بعد إتمام عملية البيع لتوفير خدمة مذهلة للعميل طوال فترة امتلاك السيارة وبناء علاقة مستمرة معه عبر موظفين مطلعين (موظفو المبيعات والخدمة لدى إنفينيتي).

على صعيد آخر، تتابع إنفينيتي تطوير صالات العرض المتميزة عبر المنطقة، مع افتتاح أحدث صالة عرض لها مؤخراً في إمارة أبوظبي في شهر سبتمبر. كذلك يقوم شريك إنفينيتي للبيع بالتجزئة في سلطنة عمان حالياً ببناء مرفق إنفينيتي وفق «مفهوم إنفينيتي لتصميم صالات عرض البيع بالتجزئة Infiniti Retail Environment Design Initiative (IREDI) في مسقط. وسيفتتح مرفق مشابه له في أذربيجان بنهاية العام 2010.

وقال، المدير العام لإنفينيتي الشرق الأوسط أنطوان بارث: «فيما تتوسع شبكة إنفينيتي للبيع بالتجزئة عبر المنطقة، سيبهر المستوى الأفضل لخدمة العملاء الذي نؤمنه عبر على «تجربة إنفينيتي المثالية» عامل تمييز مفصلي بين إنفينيتي وغيرها من شركات السيارات الفخمة المنافسة.

حافظ على نعمة الماء

