الأنباء
الاثنين 4 ابريل 2011

لقطة جماعية يتوسطها عبدالله مؤذن ولؤي الشرفاء (سعود سالم)

تمتاز بتصميم خارجي أكثر جمالاً وجرأة وتعزيزات داخلية متفوقة

«يوسف أحمد الغانم وأولاده» تطلق شفروليه كابتيفا 2011 الجديدة بالكامل

أطلقت شركة يوسف أحمد الغانم وأولاده سيارة شفروليه كابتيفا كروس أوفر المدمجة الجديدة التي تمتاز بتصميم خارجي أكثر جمالا وجرأة وتعزيزات داخلية متفوقة بالإضافة إلى محركين جديدين مفعمين بالقوة والحيوية، حيث تتوافر شفروليه كابتيفا الجديدة بثلاث فئات هي LT، LS وLTZ، وبنظامي الدفع الثنائي والدفع الرباعي المتواصل لتعكس أنماط حياة الكثيرين في مختلف الشرائح الاجتماعية.

وبهذه المناسبة قال مدير عام المبيعات (عمليات السيارات) في شركة يوسف أحمد الغانم وأولاده للسيارات عبدالله مؤذن خلال مؤتمر صحافي عقدته الشركة أمس أن الشركة قامت خلال الأعوام الماضية بطرح مجموعة من موديلات السيارات المميزة في السوق الكويتي والتي أثبتت نجاحا منقطع النظير، ومن ضمن هذه المجموعة من السيارات أثبتت سيارة شفروليه كابتيفا منذ إطلاقها في عام 2007 تفوقها وقدرتها الاستثنائية على المنافسة في فئة السيارات Crossover متوسطة الحجم.

تصميم خارجي

وأوضح مؤذن أن كابتيفا الجديدة تمتاز بتصميم خارجي أكثر جمالا وجرأة وتعزيزات داخلية متفوقة بالإضافة إلى محركين جديدين مفعمين بالقوة والحيوية، مشيرا الى إن شركة جنرال موتورز قامت بتحسين المظهر الرياضي لسيارة شفروليه كابتيفا الجديدة من خلال إعادة تشكيل غطاء المحرك المصنوع من الألومنيوم، إضافة الى تكبير الشبك الأمامي الذي يتوسط علامة شفروليه المميزة، وتم أيضا تصميم المصابيح الأمامية بشكل انسيابي جديد.

وبين أن المظهر الخارجي المثير لكابتيفا يكتمل مع إشارات الانعطاف المدمجة مع المرايا الجانبية ومع عجلات ألومنيوم بقياس 17 أو 19 انش، كما تتوافر كابتيفا بمحركين أكثر قوة مزودين بناقل حركة أوتوماتيكي جديد بـ6 سرعات، الاول هو محرك 4 سلندرات سعة 2,4 لتر يعمل بنظام التوقيت المتفاوت VVT ويولد قوة 169 حصانا، والثاني محرك 6 سلندرات سعة 3,0 لترات VVT مزود بتقنية الحقن المباشر للوقود ويولد قوة 264 حصانا مما يجعلها واحدة من أكثر سيارات الأداء الرياضي المدمجة في السوق الكويتي.

وأضاف مؤذن قائلا: «لكي تكتمل الصورة، وبمجرد الدخول إلى شفروليه كابتيفا الجديدة، سوف تستمتع برحابتها ومساحاتها الداخلية المريحة مع مساحة تخزين واسعة هي الأفضل في فئتها إضافة إلى توافرها بخمسة أو سبعة مقاعد، وتتميز المواصفات الداخلية المحسنة بلمسات رائعة وأنسجة جديدة منها أنسجة المقاعد الجديدة كليا مع تجهيزات ديكور داخلية محسنة والتي تجعلها متفوقة بالملمس والمظهر».

عبدالله مؤذن ولؤي الشرفاء يزيحان الستار عن شفروليه كابتيفا

فؤاد بومنصور وسامر صايغ ولؤي الشرفاء خلال المؤتمر الصحافي

وعن وسائل السلامة والأمان في كابتيفا قال مؤذن انها من أولويات خصائص كابتيفا الجديدة فهي مجهزة بوسائد هوائية مزدوجة تعمل بمرحلتين وفرامل مانعة للانغلاق ABS ونظام إنذار خلفي لركن السيارة، موضحا انه رغم جاذبية كابتيفا الجديدة إلا أنها تستطيع القيام بمهام حياتية متعددة من خلال طرحها بنظامي الدفع الثنائي والرباعي المتواصل، فقد صممت للعائلات ومتطلباتهم اليومية وأيضا للذين يرغبون في الخروج والقيام بالمغامرات.

وأشار إلى أن شركة يوسف أحمد الغانم وأولاده للسيارات ومن خلال شراكتها المتواصلة مع شركة جنرال موتورز سوف تستمر في طرح كل ما هو جديد في عالم السيارات لتلبي احتياجات السوق الكويتي.

المظهر الخارجي

من جانبه قال المدير الإقليمي لعلامة شفروليه في شركة جنرال موتورز عمليات الشرق الأوسط لؤي الشرفاء إنه تم تعزيز المظهر الرياضي الديناميكي لسيارة شفروليه كابتيفا الجديدة من خلال إعادة تشكيل غطاء المحرك المصنوع من الألومنيوم، إضافة الى تكبير الشبكة الأمامية التي تتوسطتها علامة شفروليه المميزة، وتصميم المصابيح الأمامية بشكل انسيابي جديد، ويكتمل المظهر الخارجي لكابتيفا الجديدة بإشارات تغيير المسار المتواجدة في مرآتي المشاهدة الخلفية على الجانبين مع عجلات ألومنيوم بقياس 17 أو 19 انش.

وأوضح أن الانطباع الأول لجلوس السائق والركاب في كابتيفا الجديدة هو رحابتها ومساحاتها الداخلية المريحة، مع مساحة تخزين واسعة هي الأفضل في فئتها، إضافة إلى توافرها بمقاعد لخمسة أو سبعة ركاب. وتتميز المواصفات الداخلية المحسنة بلمسات أخيرة وأنسجة مميزة ومنها أنسجة المقاعد الجديدة كليا مع تجهيزات ديكور داخلية محسنة وتجعلها متفوقة من ناحية الملمس والمظهر. زودت مقصورة كابتيفا الجديدة بتقنيات متطورة مع مثبت للسرعة، مفاتيح تحكم بالمقود، نظام بلوتوث ومشغل CD وMP3 مع مدخل AUX.

تجدر الاشارة إلى أن الحفل حضره مدير عام شركة الوقع والصدى للإعلان فؤاد بومنصور ونائب الرئيس مجموعة السيارات بشركة يوسف احمد الغانم وأولاده سامر صايغ بالإضافة إلى ممثلي شركة جنرال موتورز الشرق الأوسط.

● أحمد مغربي

«إيكويت» ترعى المنتدى الخليجي الثاني للبلاستيك

مؤيد الفارسي

اعلنت شركة ايكويت للبتروكيماويات عن رعايتها لمنتدى البلاستيك السنوي الثاني التابع للاتحاد الخليجي لصنعي البتروكيماويات والكيماويات (جيبكا) في دبي خلال الفترة من 4 الى 6 ابريل الجاري.

وبهذه المناسبة، قال المدير العام لتسويق البولي ايثيلين في شركة ايكويت للبتروكيماويات مؤيد الفارسي: «تتجاوز قيمة صناعة البتروكيماويات العالمية 600 مليار دولار ولمنطقة الخليج حصة توازي 11٪ من هذه الصناعة بما يعادل اكثر من 50 مليار دولار من قيمة هذا القطاع العالمي الصاعد». واضاف الفارسي في تصريح صحافي، والذي يتولى كذلك منصب نائب رئيس لجنة البلاستيك في جيبكا: «من المتوقع ان ترتفع هذه النسبة من 11٪ الى 17٪ خلال الخمس سنوات القادمة مما يدل على اهمية هذه الصناعة التي تمثل ثاني اكبر مصادر الدخل لدول الخليج».

واوضح الفارسي: «يبلغ معدل الاستهلاك السنوي للبلاستيك للفرد في الخليج خمسة كيلوغرامات، بينما تصل هذه النسبة الى 90 كيلوغراما في الولايات المريكية المتحدة و65 كيلوغراما في اوروبا، حيث يعتبر هذا المقياس انعكاسا لمدى رقي وتقدم المجتمع، وقد دفع هذا الامر بشركة ايكويت وجيبكا الى بذل جهود مكثفة في سبيل التوعية بالاستخدام السليم للمواد البلاستيكية كجزء من مبادئ الميثاق العالمي للرعاية المسؤولة حيث ان شركة ايكويت اول جهة كويتية تحصل على شهادة مثل هذا الميثاق العالمي المرموق».

واشار الفارسي الى ان مساهمة شركة ايكويت في عضوية ودعم جيبكا، الذي يضم اكثر من 150 شركة خليجية، جاءت من منطلق طموحها اللامحدود لضمان التنمية المستدامة، وتحقيق تاثير بيئي ايجابي للبلاستيك من خلال توضيح واتباع افضل الوسائل لتدوير هذه المواد في سبيل رعاية المجتمع خصوصا في المجالات الاقتصادية والصناعية داخل وخارج الكويت.

كيف تكتب رسالة الشركة؟ (2)

في مقال الأسبوع الماضي ذكرنا الأسئلة الرئيسية التي علينا مراعاتها لكي نتمكن من صياغة رسالة الشركة بشكل فعال.

وفي هذا الأسبوع سنقوم باستعراض الطريقة التي تمكنك من استخدام المعلومات (الإجابات عن أسئلة الأسبوع الماضي)! وتطبيقها عمليا في كتابة رسالة الشركة.

يستلزم على صاحب الشركة أن يقوم بكتابة رسالة ذات قيمة مستمرة ومتجددة للشركة، اي ان «كل مرة تقرأها تحس أنها تعكس المعنى الحقيقي لوجود الشركة» ولذلك صياغة الرسالة تتطلب وقتا وفكرا وتخطيطا. ثق عزيزي القارئ بأن القيام بخطوات كتابة رسالة الشركة سيساعدك على ترسيخ مبادئ عملك وأهدافك.

فيما يلي بعض النصائح لتساعدك على صياغة رسالة الشركة لتكون معبرة وتعكس حقيقة عملك:

1. إشراك أشخاص يعملون بالمجال المستهدف وذلك لمساعدتك على اكتشاف مكامن القوة والضعف في رسالتك، ولتبادل وجهات النظر وسماع الرأي الآخر، فعليك بحسن اختيار هؤلاء واحرص على أن يكونوا «ناس تهمهم مصلحتك ونجاحك».
2. حاول تخصيص وقت كاف للاجتماع مع الأشخاص الذين سيقومون بمساعدتك لكتابة الرسالة وتوفير ما يلزم من الوقت وذلك لأن الرسالة يجب أن تكون قصيرة ومحددة «ما راح تألف كتاب... قول اللي عندك بفقرة قصيرة».
3. كن مستعدا لشرح المفاهيم الرئيسية والأهداف المحددة للنشاط للأشخاص الذين سيقومون بمساعدتك «اذا شيء ما تعرف تشرحه معناه انت مو فاهمه!».
4. طرح الأفكار بصوت مسموع فيما بين الأشخاص بالاجتماع والنظر في كل فكرة «ماكو فكرة سخيفة» وفي نهاية التمرين الذهني اطلب من المشاركين كتابة رسالتهم الخاصة عن شركتك، وفي النهاية يمكنك
5. استخدام أفضل ما تمت كتابته من قبل الكل. استخدم كلمات بسيطة ومعبرة والتي تترك اثرا ايجابيا في نفوس القراء «لا تبالغ.. وامسك العصا من النص». يجب ان تكتب الرسالة بطريقة يستطيع قارئها ان يتصور ما تقول وفي النهاية يلهمه كلامك!

باعتقادنا ان النقطة رقم (5) تلخص المعنى الأساسي من كتابة رسالة الشركة، فباستخدام المفردة الصادقة والمعبرة تستطيع إيصال الفكرة والوصول الى قلوب الناس.

المبالغة وكتابة اشياء انت لا تؤمن بها بغرض الترويج والتسويق ستقللان محبيك وتكثران محبي منافسيك.

بعد إنجاز الرسالة قم بنشرها لتعرف الناس بمبادئك وأهدافك، واستخدمها كمرجع في كل وقت لتساعدك بتعديل مسارك في حال خرجت عن الطريق المخطط له.

وفي النهاية...

دعوة من «آيديليتي» لإيصال الرسالة

idealiti
البريد الإلكتروني: Info@idealiti.com
الموقع: www.idealiti.com
Twitter: @idealiti
زاوية أسبوعية هادفة تقدمها كل اثنين شركة آيديليتي للاستشارات في إطار تشجيعها على إنشاء وتطوير واحتضان ورعاية المشاريع التجارية المجدية واقتناص الفرص أو معالجة القصور في الأسواق.

تشكيلة 2011
مجوهرات العوضي تطرح مجموعة من أحدث التصاميم
كما عودتكم العوضي للمجوهرات وفي كل عام بأن تكون السباقة في طرح اجمل واروع مجموعة من ديل الزفاف الفريدة التي تم تصميمها خصيصا لهذا الموسم 2011 كما تتجلى فيها الدقة اللامتناهية والجودة الفائقة في صياغة الالماس والذهب الابيض وفي ذات الوقت تنفرد بانسجامها مع الميول الخليجية في اقتناء الحلي وخاصة الكويتية. تأتي هذه المجموعة ضمن احدى اكبر مجموعة من ديل الزفاف الفاخرة عالية الخصوصية لتتميز من خلالها المراة الكويتية في اجمل واروع ليلة لها. وأضاف السيد طلال كامل العوضي مدير تسويق العوضي للمجوهرات بأن هذه المجموعة من ديل الزفاف المصنعة من الالماس النقي والذهب الابيض العالي الجودة قد تم تصميمها وتنفيذها وفق معايير دقيقة جدا لكي تتناسب مع كافة المستويات وقد عمل فريق عمل العوضي للمجوهرات على دراسة تكاليفها ايضا حتى تكون في المستوى التنافسي لأسواق العالم والخليج العربي. هذا وأشاد السيد طلال كامل العوضي بفريق العمل الذي كان له الدور الاكبر في تحقيق اعلى مستوى في مبيعات هذه المجموعة المميزة في سوق الكويت والخليج العربي وأضاف بأن الفريق قد بدأ في التحضيرات للموسم المقبل وقال انه توجد مفاجآت كثيرة في انتظار سوق الكويت وذلك من خلال تصاميم جديدة لمجموعة فريدة. تفضلوا بزيارة العوضي للمجوهرات في مجمع ليلى جاليري لتتعرفوا على هذه المجموعة الجديدة.

«فولكس واجن ـ الكويت» تقدم لعملائها حزمة خدمتها الممتازة

أعلنت «فولكس واجن ـ الكويت» طرح حزمة خدمة فولكس واجن الممتازة، والتي تهدف إلى توفير الحد الأقصى من القيمة للعملاء عند شراء سيارة فولكس واجن جديدة وذلك من خلال توفير ضمان شامل لمدة 5 سنوات على سيارات فولكس واجن، وعقد خدمة مجاني حتى 45000 كم أو 3 سنوات، وعقد لمدة 3 سنوات لخدمة المساعدة على الطريق على مدى 24 ساعة طوال الأسبوع، إلى جانب العديد من المزايا الاخرى.

وقال مدير مبيعات فولكس واجن الشرق الأوسط ستيفان تيميرمان: «نحن ملتزمون بتوفير أفضل السيارات لعملائنا، وتعكس إستراتيجية 2011 هذا الالتزام، وتعد خدمة فولكس واجن الممتازة مفهوما شاملا للخدمة من شأنه تقديم أفضل تجربة للعملاء. حيث إنهم يمثلون صميم خططنا وأهدافنا».

وأضاف: «بدأ تسويق هذه الحزمة الجديدة في دول مجلس التعاون الخليجي، وستتبعها جميع صالات عرض فولكس واجن في المنطقة».

من جانبه، قال مدير خدمات ما بعد البيع في فولكس واجن الشرق الأوسط أندرياس بوتفور: «لقد فكرنا في عملائنا عندما قررنا إطلاق هذه الحزمة، وإننا ندرك أن امتلاك سيارة هو التزام واستثمار طويل الأجل، لذا نحن نوفر لعملائنا راحة البال التي تأتي مع معرفة أن سيارتهم سيتم الاعتناء بها لفترة طويلة بعد عملية الشراء، ونحن نعلم من خلال الاستماع إلى عملائنا أنهم يرغبون في تحقيق الحد الأدنى لتكاليف الملكية وفي الوقت نفسه قيمة عالية لإعادة البيع، ونحن مقتنعون بأن هذه الحزمة ستوفر ذلك تماما».

واختتم أندرياس قائلا: «يتعلق الأمر بتجربة القيادة، نحن نريد لعملائنا الحصول على متعة القيادة دون انقطاع مع فولكس واجن والتركيز على ما يهمهم حقا وهي القيادة على الطريق».

خدمات مميزة من فولكس واجن