

الفاتورة

ورقة بيضاء صغيرة.. تأتي لنا بعد الوجبة او عند التبعيض والتسوق، سواء كانت الفاتورة «خفيفة» او «ثقيلة» فلا مفر من تسديدها وبالذات عندما نكون قد رضينا واستمتعنا بما سبقها من خدمة او منتج، فهي تمثل حق الغير علينا وليس من شيمتنا ان نتنصل من اداء الواجب واعطاء الحق لصاحبه، بل بالعكس فنحن نتسابق ونتدافع و«نتهاوش» على من يسد الفاتورة! بسبب ذلك فقد راودني هذا التساؤل: من الذي سيقوم بتسديد فاتورة ما نفعله نحن الكويتيين في بلدنا هذا من هدر للموارد واضاعة الفرص وبخس حقوق الوطن؟

في سياق ما يحدث في العالم هذه الايام فان مشاكلنا في الكويت قد تبدو «سخيفة وتافهة» فنحن لسنا بصدد التعامل مع انهيار اقتصادي كامل كما حدث في الولايات المتحدة ويحدث حاليا في اوروبا، ولسنا بصدد التعامل مع تواع كوارث طبيعية مدمرة كما في اليابان وتركيا والصومال، كما اننا، ولله الحمد و«عسى الله لا يغير علينا»، لسنا بحاجة لما سمي بالربيع العربي لتحقيق حرياتنا، فنحن نتمتع بدرجات عالية من الحريات الشخصية والسياسية والاقتصادية التي كفلها لنا دستور الكويت.

فهل يعني ذلك اننا يجب «ان نحمد ربنا وان نستر على ما وايهنا»؟

حمد المولى واجب سواء في السراء او الضراء... ولكن الستر لا يحل الا على من يستحق واعترف بذنبه، اما من كابر وجاهر بفضله المشين، فنحن مسؤولون عن مواجهته لا الانخراط في مشاركته في الخطا او التستر عليه!

ولكن في نفس الوقت كيفية تصحيح الخطا امر وارد الاختلاف عليه، حيث ان الاصلاح من الممكن ان يأخذ عددا من السبل والطرق، وقد يرى البعض ان الاصلاح لا يأتي الا بالمعارضة والمواجهة، في حين يرى الآخرون ان الاصلاح لا يتم الا بالتعاون والعمل المشترك بين الاطراف، ولا يملك احد منا ان يجزم بان الاصلاح لا يتم الا بهذه الطريقة دون الاخرى!

نحن نرى ان الاصلاح ممكن في كلتا الحالتين (المواجهة والتعاون)، ولكن ما يحتم نجاح عملية الاصلاح هو تحقيق التوازن المطلوب بين المواجهة عند الحساب والتعاون عند العمل.

«كلام حلو ومنمق» ولكن.. يبقى سؤالي الاساسي من غير جواب: من سيدفع الفاتورة؟

ولكي نجيب عنه يجب ان نعي ان الفاتورة المعنية ليست تلك الورقة الصغيرة التي تحمل ارقاما وحسابات ومبالغ، بل هي فاتورة النهج الاداري المتبع في الكويت الذي يشجع على الضمول والاتكالية وتجنب المسؤولية والاعتماد على المحسوبة، فهذا النهج يولد «الريادة» وليس القادة.. القادة الذين ستكون في أمس الحاجة لهم في بناء مستقبلا المشترك.

فعلينا التسارعة بتغيير هذا النهج في المدرسة والبيت والمكتب والديوانية لكي نغرس روح المبادرة وتحمل المسؤولية والاعتماد على النفس والاجتهاد في العمل لدى قادة المستقبل ومقديهم، وذلك لكي نتأكد انه عندما يتم تقديم تلك الفاتورة، ستكون «خفيفة» بسبب حسن استغلال الموارد وعدم هدرها، فستراهم ان شاء الله يتسابقون ويتدافعون و«يتهاوشون» على تسديدها!

وفي النهاية..

دعوة من آيديليتي لتخفيف وتحمل الفاتورة.

ideality

البريد الإلكتروني: Info@ideality.com

الوقوع: www.ideality.com

Twitter: @ideality

★ زاوية أسبوعية هادفة تقدمها كل اثنين شركة آيديليتي للاستشارات في إطار تشجيعها على إنشاء وتطوير وأحتضان ورعاية المشاريع التجارية المجدية واقتناص الفرص أو معالجة القصور في الأسواق.

تحت عنوان «أفكار ملهمة للمستهلكين المرتبطين بالوسائل الإعلامية» انطلاق المؤتمر الإعلامي السنوي الثاني لشركة مايندشير الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



جانب من فعاليات المؤتمر



حضور كبير في المؤتمر

وبصفتها شركة عالمية، لا تكتفي مايندشير بتصنيف بحظي بقية مجموعة كبيرة من العملاء الرائدين.

واضاف: «يعتبر فهم الفرق بين التقنيات الناشئة واحتياجات العملاء مهما جدا للعلماء في مجال التسويق في هذه المنطقة».

«فورد موستانج» و«فورد إف-150» تحصدان جوائز متميزة خلال حفل توزيع «جوائز سيارات الشرق الأوسط 2011»



من اليسار إلى اليمين: كونراد ويليامز ويول أندرسون أثناء تسلمهما الجائزتين



سيارة فورد موستانج ذات المواصفات القوية

فازت سيارتا «فورد موستانج» و«فورد إف-150» أخيراً بجائزتي «أفضل سيارة رياضية» و«أفضل شاحنة» على التوالي خلال حفل توزيع «جوائز سيارات الشرق الأوسط 2011» التي تعتبر إحدى أوسع الفعاليات نطاقاً المتعلقة بقطاع السيارات في المنطقة. وتهدف «جوائز سيارات الشرق الأوسط»، وهي مبادرة أطلقها مركز أكسيو للشارقة بدعم من غرفة تجارة وصناعة الشارقة، إلى تكريم رواد قطاع السيارات والاحتفاء بأحدث التقنيات المتكورة فيه.

وقد تسلم الجائزتين المتين حظيت بهما سيارة «فورد موستانج» وشاحنة «فورد F-150»، كل من مدير منتج - علامة فورد التجارية بشركة الطائر للسيارات الوكيل المعتمد لسيارات فورد ولتكوين في الإمارات العربية المتحدة كونراد ويليامز، ومدير عام التسويق في فورد الشرق الأوسط بول أندرسون، وضمت لجنة التحكيم هذا العام مجموعة من الخبراء والصحافيين المتخصصين في مجال السيارات الذين جاءوا من مختلف أنحاء المنطقة لتولي مهمة تقييم المشاركين في الدورة الثانية من الجوائز.

ويهدف المناسبة، قال مدير عام التسويق في فورد الشرق الأوسط بول أندرسون: «نحن مسرورون للغاية بحصول طرازي «موستانج» و«إف-150» على المرتبة الأولى لفئتهما. ونعتزم هذه المناسبة للتعبير عن جزيل شكرنا لمنظمي الفعالية وأعضاء لجنة التحكيم الذين أعطوا هاتين السيارتين الديناميكيتين للغاية حق قدرهما» وأضاف قائلاً: «لطالما حازت كل من «فورد موستانج» و«فورد إف-150» بآرائهما المذهل على تقدير محبي السيارات والعملاء على كل أنحاء العالم ومنطقتنا، وذلك فضلاً عما تمتازان به من مظهر انسيابي، وتقنيات رائدة، ومكونات متميزة لنقل الحركة، ناهيك عن سرعتهما المنافس واقتصادهما في استهلاك الوقود». وقامت فورد خلال 2011 بإدخال محركين جديدين على موستانج، الأول محرك بـ 6 أسطوانات وسعة 3.7 ليترات قادر على توليد قوة 305 حصان، والثاني محرك عالى الأداء بـ 8 أسطوانات وسعة 5.0 ليترات قادر على توليد قوة 412 حصاناً، كما شهدت السيارة إجراء تحسينات مهمة على صعيد نقل السرعة، والتجاوب والتحكم، وديناميكيات

«صحارى كويت» و«برقان» يُبرمان اتفاقية للشراكة التسويقية



بايرلي وجابر عقب توقيع الاتفاق

أبرم منتج صحارى كويت وبنك برقان اتفاقية تعاون لتقديم خصومات خاصة لعملاء خدمة بريمبر المصرفية في بنك برقان حيث يحصل عملاء هذه الخدمة على أسعار مميزة تشمل جميع الخدمات المتوافرة بالمنتج بدءاً من اشتراكهم بعضوية الغولف او عضوية النادي الصحي ومركز اللياقة البدنية او عند حجزهم للفيلات الفخمة ذات الاطلالة الفريدة على المسطحات العشبية الخضراء ملاعب الغولف او عند ارتيادهم لمطاعم المنتجع والتي تقدم اشهى المأكولات وفقاً لمعايير الجودة.

وقال مدير عام المنتجع حسان بايرلي اننا سعداء بإنجاز هذا التعاون الذي يعتبر توجيهاً للعلاقة التجارية الناجحة بين منتج صحارى كويت وبنك برقان ومن جانبه قال مساعد مدير عام الاتصالات التسويقية في بنك برقان بشير جابر ان هذه الاتفاقية تهدف الى تقديم مزايا إضافية لعملاء خدمة بريمبر خلال وجودهم في منتج صحارى كويت.

فرحات: «مبروك الفندقية» تعرض هورिका الكويت 2012

أعلنت شركة «مبروك للتجهيزات الفندقية» عن رعايتها المسماة لـ «هورিকা الكويت 2012»، الذي يهتم جميع المهتمين والفاعلين بالضيافة والتجهيزات الفندقية والغذائية والذي سيقام في الكويت من 22 الى 24 يناير المقبل.

واثر توقيع عقد الرعاية، أكد رئيس مجلس ادارة «شركة مبروك» علي فرحات حاجة الكويت المتزايدة الى معارض متخصصة تتمتع بالمصداقية مثلما هو معرض «هورিকা الكويت 2012» لصناعة الضيافة والتجهيزات الفندقية الذي تنظمه شركة «ليبرن جروب للاستشارات والتطوير» بالتعاون مع شركة «هوسبيتاليتي سرفيسز» اللبنانية.

وقال فرحات ان رعايته لهذا المعرض تعكس ثقتنا بالمستقبل وترجم رؤيتنا الاستراتيجية القائمة على اسهامنا الفعال في

القطاعات ذات العلاقة. وأضاف: ان هذه القطاعات لا تنفك تحافظ على نسب عالية من النمو في الكويت، وان كان ينسب أقل من دول المنطقة التي تشكل أيضاً سوقاً ثانية لشركتنا. فنسبة مساهمة قطاع السياحة والسفر في الناتج المحلي في الكويت تتجه تدريجياً الى الارتفاع لتزيد عن مليارين ونصف المليار دينار بعد خمس سنوات، ومن المتوقع إنشاء أكثر من 10 فنادق جديدة قريباً ليصل عدد الغرف الفندقية الى أكثر من 10 آلاف غرفة عدا الشقق الفندقية، كما ان قطاع المطاعم يمر بفترة ازدهار مستمرة تتمثل بافتتاح أكثر من مائتي مطعم جديد في غضون سنتين، ويضاف الى ذلك تطور حاجات قطاع الرعاية الصحية وقطاع المرافق الرياضية والاستجمام الذي يفترض ان يتوسع بوتيرة أكبر وفق خطة التنمية المتوسطة الأجل. وأكد ان هذه الرعاية تنطلق من ان شركة «مبروك للتجهيزات الفندقية» استطاعت ان تكون خلال زمن قياسي بعد انشائها في العام 1958، مزوداً رئيسياً يتمتع ببقية السوق والمتخصصين من شركات معدات الفنادق والخدمات المتنوعة المطبخية والمطاعم والمخابز والمقاهي والقلل والمنتجعات والمؤسسات، اضافة الى ملابس الضيافة والاستقبال وأدوات الديكور اللازمة لمثل هذه المنشآت.

«إيكيا الكويت» تطلق حملة جديدة للمطابخ بمزايا إضافية



أعلنت إيكيا الكويت عن إطلاق حملتها الترويجية الجديدة للمطابخ والتي تقدم باقة متنوعة من أرقى تصاميم المطابخ العصرية التي تلبي أنواق العميل.

ولزيادة التميز قدمت إيكيا في حملتها الجديدة مزايا إضافية تضم خدمة التصميم والنوصيل والتركيب خلال سبعة أيام فقط مجاناً، هذا بالإضافة إلى ضمان يومي يمتد إلى 15 سنة على جميع تشكيلة المطابخ في إيكيا، وتكتسب المجموعة الجديدة من مطابخ إيكيا مزيداً من الجمال مع التنوع الكبير في الألوان والموديلات التي تناسب جميع الأذواق وجميع الميزانيات بأسعارها المقبولة والمغرية. وإضافة إلى هذه المزايا والعروض الخاصة بالمطابخ يمكن لعملاء إيكيا ان يحصلوا على حلول عصرية لاستخدام الأثاث الصديق للبيئة والتعرف على الحلول الخضراء في مجال التحكم في النفايات المنزلية وطريقة المحافظة على الاستهلاك الطبيعي للماء.

وتقدم إيكيا تجربة شراء مبسطة وممتعة للمطابخ تجعل اختيار التصميم والموديل عملية بسيطة بوجود مهندسين متخصصين يستغلون كل شبر في المطبخ بأفضل حلول التخزين وأقل الأسعار. وضم قسم المطابخ في إيكيا فريقاً وإدارة متخصصة في عقود المشاريع والشركات من تصميم وتوريد وتركيب لتقديم أفضل الاختيارات العصرية للمطابخ بأسعار مخفضة وضمان طويل الأمد.

العقاد: برنامج «نعدك» يحظى بقبول واسع النطاق لدى عملاء «الخليج» منذ إنطلاقه

أعلن بنك الخليج ان عملاءه أشادوا بالنجاح الكبير الذي حققه برنامجه الجديد بعنوان «نعدك» الذي أطلقه مؤخراً ليمنح عملاءه أفضل وأسرع الخدمات المالية في الكويت. ويتضمن البرنامج خمسة وعود يقدمها البنك للعملاء وهي: تسليمهم بطاقات بنك الخليج في اليوم نفسه، منحهم القرض في اليوم نفسه، امتلاكهم سيارة الإحلام في اليوم نفسه، إيداع راتبهم صباحاً، والأ يتعدى انتظارهم 10 دقائق، وقد حظي البرنامج - منذ إنطلاقه في 16 أكتوبر الماضي - بقبول واسع لدى عملاء البنك الحاليين، وأدى إلى استقطاب مزيد من العملاء الذين عبروا عن رغبتهم في الحصول على خدمة العملاء المتميزة من بنك الخليج.



ميشال العقاد

ويؤكد البرنامج على التزام البنك تجاه عملائه من حيث دقة المعاملات وجودتها وسرعة إنجازها، كما يؤكد البنك - من خلال البرنامج - على منح عملائه أرقى مستويات المعاملات المصرفية، مما يجعل زيارتهم فروع البنك تجربة إيجابية وفعالة، ويعكس هذا الالتزام الثقافة السائدة في البنك، والتي ترتقي بالخدمة إلى آفاق رحبة من رضا العملاء. ويهدف المناسبة، صرح الرئيس التنفيذي ورئيس المراء العمادين في بنك الخليج ميشال العقاد قائلاً: «إن بنك الخليج يحرص على تقديم أرقى مستويات الخدمة للعملاء، مما يجعل البنك مبرزاً في هذا المجال. ويعكس هذا البرنامج الجديد مدى جدية البنك في تقديم مستوى الخدمة الذي يستحقه العملاء»، مضيفاً أن موظفي البنك لمسوا تجاوب العملاء نحو وعود البنك ومدى سرعة خدماته.

وأكد العقاد ان «البنك يقدم هذه الوعود الحقيقية من مطلق إيماننا بان عملاءنا يستحقون الأفضل، الأمر الذي يعكس في ثقة العملاء المتزايدة لحصولهم على أفضل وأسرع الخدمات، التي نرى أننا نتميز بها في السوق، وسنعمل على ضمان تحقيق تلك الوعود على أرض الواقع».

تحسينات على آلية التعليق. وتم كذلك خلال 2011 تعزيز مزايا «فورد إف-150»، وقدرتها المتميزة على النهوض بالأعباء الشاقة، إلى جانب تحسين أدائها واقتصادها في الوقود، حيث تم تزويد سيارات «إف-150» - التي تحقق أعلى معدلات مبيعات الشاحنات في الولايات المتحدة منذ 33 عاماً وحتى الآن - بمكونات جديدة تماماً لنقل الحركة من شأنها توفير أفضل قوة حاصنة في هذه الفئة من السيارات، وأفضل عزم تدوير، مع تحقيق مكانة ريادية على صعيد توفير استهلاك الوقود. ونعتزم فورد في عام 2012 أيضاً تطوير شاحنات «فورد إف-150»، الشاحنات الصغيرة الأكثر اقتصاداً في الوقود.

القيادة، والاقتصاد في استهلاك الوقود، والتي ساهمت جميعها في الوصول إلى سيارة رياضية رائعة تستند إلى 47 عاماً من الخبرة فضلاً عن تحسينات ميدان السيارات الرياضية. وستتميز فورد موستانج في عام 2012 بجمعها بين الأسلوب الأمريكي المميز وقوة المحركات المذهلة التي تسهم في ترشيد استهلاك الوقود بشكل كبير، كما ستقدم للعملاء تجربة قيادة فائقة التمتع عبر تمكينهم من اختبار آليات نظام التوجيه المفضلة لديهم، كما رفع مهندسو فورد ديناميكيات قيادة موستانج الجديدة عبر تزويدها بنظام توجيه معزز كهربائياً وفرامل ذات أقراص ضخمة قابلة للتهدية، بالإضافة إلى إجراء