

في الوقت الذي تفاجئنا فيه تكنولوجيا الاتصالات بجديد خدماتها كل ثانية، تستمر شركة «مدى للاتصالات» في عرض أحدث خدماتها في السوق المحلي كشركة وحيدة في تقديم خدمات الإنترنت لاسلكيا. وخلال اللقاء الذي أجرته «الانباء» مع مديرة التسويق في الشركة شهد إبراهيم، أكدت ان الشركة لديها الكثير من خدمات الإنترنت التي تقدمها للعملاء، كما ان الشركة لديها العديد من الوسائل لقياس رضاهم عن الخدمات التي تقدم، فضلا عن دراسة الخدمات الجديدة التي تطرحها في السوق. وقالت ان الشركة قامت مؤخرا بتوقيع اتفاقية لتقدم سعة إنترنت إضافية عبر شبكة كوابل الألياف الضوئية لضمان فعالية أكبر وتغطية جميع مناطق الكويت خصوصا النائية ومناطق الشاليهات. وأشارت إلى ان الشركة وقعت اتفاقية مع وزارة المواصلات والاتصالات لتقديم خدمات التلفون الثابت عبر شبكة الشركة بنفس قيمة الاشتراك السنوي الذي حددته الوزارة بـ 30 دينارا. وبيّنت ان الشركة تركز في عملها خلال 2012 على كاملة تغطية محافظة الجھراء والمناطق التابعة لها، بالإضافة الى زيادة ساعات على بعض المناطق التي نرى أنها في حاجة الى ذلك، وطرح مزيد من العروض التي تلائم العملاء. وفيما يلي التفاصيل:

اجري الحوار: احمد يوسف

مديرة التسويق في شركة «مدى للاتصالات» في لقاء خاص مع «الانباء»

## شهد إبراهيم: سوق الاتصالات بالكويت واعد ولديه الكثير من التطلعات وعدد الشركات كافٍ.. والتوسع سيكون في الخدمات الجديدة للإنترنت

المواصلات. وفي عام 2007 اندمجت الشركة مع شركة وورلد بوينت العالمية، التي تتخذ من لبنان مقرا لها، وهي شركة نقل حركة دولي، كما تم تغيير الاسم التجاري للشركة من الشركة العربية للاتصالات إلى شركة مدى للاتصالات، وحصلت الشركة مؤخرا على رخصة نقل مزود الخدمة الإنترنت اللاسلكي في 2012، وقامت بتجديد ترخيصها في مارس الماضي مدة سنتين.

كما تتميز «مدى» بتقديم تكنولوجيا متطورة جدا تؤهل ربط حاسب رئيسي بشبكات مختلفة الأماكن أيضا كانت في الكويت وبسرعات مختلفة تصل إلى ستين ضعف الطرق التقليدية في ربط الشبكات، على الأقل. وتعتبر شبكة تلبية متطلبات العملاء بجودة خدمة عالية وبسرعة كبيرة، وهذا ما يجعلنا نتوسع أكثر في مختلف مناطق الكويت لتلبية هذه الخدمات عبر مد الأبراج في المناطق التي توصل الخدمة للعميل، ولأننا نرى ان هناك بعض التحديات تظهر عندما نتعاون مع بعض الجهات الحكومية مثل البلدية والجمعيات التعاونية وغيرها.

هل لنا ان نعرف على «مدى» أكثر؟  
تأسست شركة مدى سنة 1984، وكان اسمها آنذاك الشركة العربية للاتصالات كشركة مغلقة متخصصة بالاستشارات اللاسلكية، ثم تحولت الشركة عام 1997 إلى شركة خاصة مغلقة، وحصلت على رخص نقل وتبادل المعلومات من وزارة



سعود سالم

شهد إبراهيم متحدة للمزيميل احمد يوسف

مع مقسمات وزارة المواصلات عبر خدمات الـ ISBN. هل لنا ان نعرف أكثر عن خطة الشركة خلال الجزء المتبقي من 2012؟  
● نركز خلال الفترة المتبقية من 2012 على كامل تغطية محافظة الجھراء والمناطق التابعة لها، بالإضافة الى زيادة ساعات بعض المناطق التي نرى انها بحاجة الى ذلك، كما نعمل على طرح مزيد من العروض التي تلائم العملاء ومنها على سبيل المثال خفض قيمة الاشتراك لبعض الساعات الأقل.

هل لنا ان نعرف على «مدى» أكثر؟  
تأسست شركة مدى سنة 1984، وكان اسمها آنذاك الشركة العربية للاتصالات كشركة مغلقة متخصصة بالاستشارات اللاسلكية، ثم تحولت الشركة عام 1997 إلى شركة خاصة مغلقة، وحصلت على رخص نقل وتبادل المعلومات من وزارة

تصلها الخدمة. مرة أخرى ان المردود المادي ضعيف، فسياسة الشركة في هذه المبادرة لا تركز على الربح، وانما تركز على الاستحواذ على أكبر قدر من العملاء في السوق المحلي، مع العلم ان قيمة الاشتراك السنوي 30 دينارا نفس قيمة اشتراك الوزارة، ويتمتع العميل بجميع الخدمات التي تقدمها وزارة المواصلات على خطها الثابت.

هناك بعض الدول التي قدمت هذه الخدمات أثبتت فشلها، فهل انتم مختلفون عنهم في تقديم خدمات الخط الثابت عبر الإنترنت؟  
● بالطبع نعم، فالتجارب التي أثبتت فشلها كانت بسبب تقديم الخدمات عبر نظام الـ VOIP، أما نحن فنقدم الخدمة بنظام الربط



مديرة التسويق في شركة «مدى للاتصالات» شهد إبراهيم

حيث عدد السكان والمساحة، اما شركة «مدى»، فتختلف في تقديم خدماتها للإنترنت (اللاسلكي)، وأعتقد ان السوق بحاجة أكثر الى التوسع في تقديم خدمات أكثر منه في حاجة الى زيادة عدد الشركات.

أعلنت من قبل عن دراسة ميدانية بالتعاون مع وزارة الاتصالات يشمل تركيب خط تليفون ارضي عبر الاشتراك بإحدى باقات الشركة، ما هو الوقت المحدد ل طرح هذه المبادرة؟ والإم تهدف؟  
● نعم، تم تفعيل هذه المبادرة بالتعاون مع وزارة المواصلات والاتصالات، ونهدف من ذلك إلى مساعدة الوزارة في تلبية الطلب للمناطق الجديدة ومناطق الشاليهات بالإضافة الى المناطق النائية والتي لا

«مدى للاتصالات» تقدم خدمات الإنترنت بلا حدود وانتظروا المزيد.. وشبكة الشركة تغطي جميع مناطق الكويت



مع شركة جسر الخليج الدولية (جي بي آي) لتقدم سعة إنترنت إضافية لشركة مدى عبر شبكة كوابل الألياف الضوئية الخاصة بها والتي تتميز بالأمان والفعالية والسرعة العالية، وذلك لتتمكن من تقديم أفضل الخدمات لعملائها، وتعتبر شبكة كوابل (جي بي آي) الأحدث تكنولوجيا في المنطقة، والتي ستقدم تشغيل الاتصالات إنترنت عالي السرعة.

تزايد أعداد الشركات المزودة لخدمات الإنترنت في السوق هل ترى ان السوق لا يزال يستوعب المزيد من الشركات؟  
● هناك نحو 4 شركات تقدم خدمات الإنترنت (سلكيا) في السوق الكويتي، وأعتقد انها كافية في الوقت الحالي، من

## في 7 مراكز بمختلف المحافظات «بيتك» يشارك رجال الإطفاء إفطار رمضان



فريق العلاقات العامة بـ «بيتك» مع رجال الإطفاء

مع مختلف شرائح المجتمع ومن بينها مسابقة «بيتك» الرمضانية على استغرام والتي يتواصل من خلالها مع آلاف المتابعين والمشاركين من مختلف الأعمار والجنسيات.

ورفع الروح المعنوية لديهم أثناء تأديتهم الواجب. وسيساهم «بيتك» خلال الأيام المقبلة من الشهر الفضيل في فعاليات أخرى في نفس الإطار، كما ان هناك فعاليات تتناسب

شارك فريق العلاقات العامة في بيت التمويل الكويتي (بيتك) رجال الإطفاء إفطار رمضان في مركز الإنقاذ البحري والذي يعد أكبر مراكز الإطفاء في الكويت، بالإضافة إلى تنظيم وليمة إفطار في ستة مراكز أخرى بمختلف المحافظات وذلك تقديرا للجهود المبذولة من قبلهم خاصة أثناء فترة الإفطار التي تتزامن مع موعد المناوبة.

ويولي «بيتك» جهود القائمين على الأمن بمختلف القطاعات اهتماما كبيرا خاصة أنهم يضحون بأنفسهم وبأوقاتهم التي هي أجل ما تكون مع أسرهم وأقاربهم ومن أهمها فترة الإفطار، خدمة للوطن وللمواطنين، كما تأتي هذه المشاركة في إطار التواصل مع شرائح المجتمع وهي احد جوانب المسؤولية الاجتماعية. وسبق لـ «بيتك» أن نظم فعاليات مماثلة خلال العامين الأخيرين في شهر رمضان مع وزارة الداخلية ووزارة الصحة والفرق التطوعية، وكان لها الأثر الكبير في تحفيز العاملين

## يطرح مشاريع بقيمة 5,7 مليارات دولار تنوزع على الكويت والخليج وباقي دول العالم افتتاح معرض العقار الرمضاني وسط إقبال على شراء العقارات في الخارج بمشاركة محلية وإقليمية

بشكل كبير. وأشار مراد إلى ارتفاع شهية شراء العقارات في الخارج مقابل تراجعها في الداخل نتيجة حزمة من الأسباب أهمها ضيق فرص الاستثمار في السوق العقاري المحلي والضغط السلبى إلى جانب ندرة الأراضي وارتفاع أسعارها حيث تعتبر أسعار الأراضي في الكويت بين الأعلى عالميا وهي أسباب تعزز الإقبال على الاستثمار العقاري في الخارج مشيرا إلى أن معظم الشركات المشاركة في المعرض تطرح عقارات في الأسواق الخارجية الخليجية والعربية والأوروبية، داعيا إلى فك احتكار الدولة للعقار مع طرح الأراضي على المطورين العقاريين في الكويت في مبادرات لتحقيق التنمية العقارية المستهدفة.

من جانبه، قال طارق الحبيب المدير التنفيذي لشركة الحبيب للعقارات أن الشركة تطرح خلال مشاركتها في المعرض المقام حاليا مشروعا عبارة عن شاليهات تطل اطلالة مباشرة على البحر بمساحات مختلفة تبدأ من 450 مترا مربعا حتى 600 متر مربع وبواجهة بحرية 16,5 مترا، بونائق تملك حرة.

وأفاد الحبيب بأن الاسعار متماشية بل تشهد نموا متصاعدا خصوصا مع نمو الطلب عليها، مشيرا إلى أن هناك اقبالا قويا على شراء القسائم حيث سجلت وزارة العدل مئات الصفقات، علما أن هذه الصفقات كان لها بالغ الأثر في زيادة حجم التداول على عقارات الشريط الساحلي منذ بداية العام الحالي.

انطلقت مساء أمس فعاليات معرض العقار الرمضاني الذي تنظمه مجموعة المسار لتنظيم المعارض والمؤتمرات حتى الأول من أغسطس 2012 ويطرح مشاريع بقيمة 5,7 مليارات دولار تسوقها مجموعة كبرى من الشركات المحلية والإقليمية فضلا عن البنوك ويقام المعرض تحت شعار أقوى تجمع عقاري في الكويت ويطرح مشاريع متنوعة تنوزع على الكويت والخليج وباقي دول العالم.

وتوقع مدير عام مجموعة المسار لتنظيم المعارض والمؤتمرات سعود عبدالعزيز مراد في تصريح صحفي نجاحا قويا لهذه الدورة من عمر المعرض استنادا إلى حزمة من الأسباب، أهمها تزايد الجاذبية الاستثمارية للسوق



طارق الحبيب



سعود مراد



جانب من المعرض في دورته بالعام الماضي



## .. والبنك يعلن الفائز بالسحب العاشر لحملة «سافر.. تسوق.. واستمتع هذا الصيف»

للعلاء مستخدمين البطاقة وللنصار، والسعي لتعزيز مفهوم استخدام البطاقات المصرفية بدلا عن النقود تقاديا للمخاطر التي يتعرض لها العملاء وتماشيا مع التوجهات المصرفية العالمية. وكان «بيتك» قد أطلق خلال الفترة القريبة الماضية مجموعة من البرامج والحملات التسويقية التي لاقت نجاحا جيدا بين أساطم العملاء والسوق المحلي، الأمر الذي يعكس الثقة التي يتمتع بها ويقبس أعلى مستويات الجودة في تقديم مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات المصرفية المتطورة والمميزة.

التي يقدمها «بيتك» لعملائه من حملة البطاقات المتنوعة، وحرصا على خلق طابع فريد ومميز لجميع بطاقات «بيتك» التي تقدم دائما قيمة مضافة لعملائها، بما يساهم في رضا العميل وزيادة فرص استفادته عند الاستخدام، فضلا عن تعزيز تواجد البنك واحتسته السوقية في هذا القطاع الذي يشهد منافسة مهنية شديدة، وذلك من خلال الاستثمار في تطوير الخدمات الحالية وتقديم منتجات جديدة رائدة ومميزة. وتساهم الحملة التسويقية الجديدة في ترسيخ مبادئ وأهداف «بيتك» الرامية إلى تنشيط حركة المبيعات، وتحقيق الفائدة

أجرى بيت التمويل الكويتي (بيتك) السحب الأسبوعي العاشر لحملة التسويقية «سافر.. تسوق.. استمتع هذا الصيف» والتي تمنح عملاء «بيتك» الفرصة لربح قيمة مشترياتهم حتى 7,500 دولار أسبوعيا مقابل كل 10 دنانير ينفقها العميل باستخدام بطاقات «فيزا بيتك» الائتمانية أو مسبقة الدفع داخل وخارج الكويت، وكذلك من خلال بطاقات السحب الآلي خارج الكويت فقط. وفاز في السحب العاشر سارة جمال فقيم عبدالله، التي استردت قيمة مشترياتها عبر بطاقة «فيزا بيتك». وتأتي الحملة استمرارا للعروض المميزة