

«بي ام دبليو 320i» و«فورد موستانج» للفائزين الجدد ضمن حملة «أربح سيارة كل أسبوع» من «VIVA»

فرصتين إضافيتين للفوز في السحب وهي عبارة عن «خدمات خاصة» يمكن للمعملاء الاشتراك بها لمضاعفة فرصهم في الفوز. تستمر «نكبات الأسبوع» حتى 10 أكتوبر المقبل لتمنح عملاء الدفع المسبق فرصتين للفوز بسيارة بي ام دبليو 320i إكسبكتف أو سيارة فورد موستانج كوبيه 2013 عند الاشتراك في خدمة الإنترنت على الموبايل بقيمة 500 فلس لمدة يوم واحد وهذا عندما يرسل العميل رسالة نصية قصيرة تتضمن رقم «6» إلى الرقم 535 أو «On5» إلى الرقم 255 أما «النكبة» الأخرى فيمكن الاستفادة منها فور استخدام 500 فلس للحصول على 60 دقيقة محلية لأي رقم لمدة يوم واحد عبر إرسال رسالة قصيرة برقم «3» إلى الرقم 535 أو «3» إلى الرقم 232 ويمكن للعملاء الدفع المسبق الراغبين في الاشتراك بباقة جميع خدمات BlackBerry المحلية وغير المحدودة بسعر 3,9 دنانير أن يرسلوا رسالة نصية قصيرة تتضمن رقم «2» إلى الرقم 535. وللحصول على قائمة كاملة بجميع الباقات الشهرية المتوفرة، يرجى إرسال رسالة نصية قصيرة تتضمن كلمة «GO» إلى الرقم 535.



BlackBerry بسعر 3,9 دنانير حيث يستفيد المشترك من جميع خدمات BlackBerry غير المحدودة، ويحصل تلقائياً على 7 فرصه لدخول السحب كل أسبوع. كما يحتفظ كل عميل جديد بفرصة الدخول تلقائياً في السحب فور فتح الخط وتشغيله وهذا عندما يرسل العميل رسالة نصية قصيرة «GO» إلى الرقم 535. ولتعزيز فرص الربح، يستطيع العميل الاشتراك بكتنا الخدمات ومضاعفة فرصه في الفوز بسيارة فخمة. وستضاف فرص جميع المشتركين غير الفائزين في سحب كل أسبوع إلى السحب التالي الذي سيكون على سيارة «بي ام دبليو 320i» وسيارة «فورد موستانج».

وحرصاً على توفير أكبر عدد من فرص الربح لعملائنا، أطلقت الشركة خدمة «نكبات الأسبوع» التي يمكن للعملاء الاشتراك بها لمدة أسبوعين للاستفادة من

تحتفل شركة الاتصالات الكويتية VIVA، أحدث مشغل لتكنولوجيا الاتصالات في الكويت، بمرور عام على إطلاقها لحملة «أربح سيارة كل أسبوع» التي حققت نجاحاً غير مسبوق بالنسبة على سيارتين جديدتين أسبوعياً بدلاً من سيارة واحدة. وقد أعلنت الشركة عن أسماء آخر عملائها الفائزين وهم خالد جاسم محمد الذي تسلم سيارة «بي ام دبليو 320i» الجديدة ودي سونيل رادها بالآلاف دي الذي تسلم سيارة «فورد موستانج» الجديدة فور إعلان نتائج السحب. وقد قامت «VIVA» بتبديد فترة الاحتفال لمرور عام على إطلاق حملتها «أربح سيارة كل أسبوع» التي حققت نجاحاً غير مسبوق، حتى نهاية العام الجاري، وتدعو عملاء الدفع المسبق للمشاركة في الحملة التي تعد الأطول من نوعها في الكويت قبل السحب حيث تلي جميع متطلبات إدارة العقارات بشكل نموذجي ومحترف، مع تجنب العملاء عشاء إدارة العقارات سواء كانت مجمعات تجارية، بنايات استعمارية، أو قلا سكنية، وتقدم الإدارة خدماتها المميزة لعملاء البنك من ملاك خاصين أو جهات حكومية. في هذا الإطار، صرح مدير إدارة اسلاك الغير في «الدولي» جواد مقصيد قائلاً «من أهداف إدارة أملاك الغير أفضل الخدمات المميزة لملاك العقار، حيث يتمتع موظفونا بخبرة طويلة، وتقدم إدارة أملاك الغير خدماتها من خلال عدة وحدات تشمل: وحدة مراقبي العقار، وحدة الصيانة، وحدة المحاسبة، وحدة التحصيل والمتابعة».

وأضاف مقصيد بقوله «تضم خدماتنا إدارة العقارات بتأجير وتسويق الوحدات الإيجارية، وعرضها على المستأجرين بكل طرق التسويق، والوقوف على مشاكل وشكاوى المستأجرين وإيجاد الحلول المناسبة ومتابعتها بما يوفر الراحة لهم، وكذلك إعداد الدراسات والتقارير اللازمة حول الوحدات الشاغرة والعمل على تقليصها، وتقييم الوحدات التي مضى على تأجيرها أكثر من 5 سنوات طبقاً لأسعار السوق، كما نقدم خدمات الصيانة بواسطة مهندسين وفنيين مختصين في الأعمال المدنية والصحية والكهربائية والتكييف، بما يحقق مستوى خدمة مميزة مختلف القطاعات حول السلامة والعقار، وذلك مع مراعاة الناحية الاقتصادية التي تتناسب مع دخل العميل».

وقالت شركة المزاي القابضة انه بعد تحول نمودج عملها من نمودج البيع إلى نمودج التشغيل، ومن سياسة عرض مشاريعها للتخارج إلى سياسة المشاريع المدرة للدخل، أصبح لزاماً عليها تبعا لذلك أن تقوم بتأسيس إدارة داخلية تقوم على أسس متينة، لخدمة سياستها الجديدة المتمثلة في متابعة هذه الاصول والتشغيل المدرة وإدارتها إدارة حكيمة ومتكاملة من ناحية التشغيل والصيانة والحراسة والنظافة وترشيد الطاقة.. وغير ذلك من الخدمات. وأوضحت «المزاي» في بيان صحفي انه دعماً لهذا التوجه فقد قامت الشركة بتعزيز دور إدارة الاملاك بالكوادر الصحية تحت إشراف مساعد نائب الرئيس



م.عبدالله السلطان

بعد تحول نمودج عملها من «البيع» إلى «التشغيل» السلطان: «المزاي» تولي دوراً أكبر لوحدة إدارة الأملاك

يساهم هذا القانون في الحفاظ على العلاقة بين المستثمر ومالك العقار حتى بعد تحويل ملكية العقار من المطور إلى المستثمر النهائي. وأضاف أن تطبيق قانون «Strata» في دبي كان قد واکبه دخول الكثير من الشركات العالمية المتخصصة في إدارة الأصول العقارية والتي افتتحت أفرعا لها في دبي لمواكبة الحاجة لمثل هذه الخدمات، ومنها على سبيل المثال شركة «جون لانغ لاسيل» و«إمكو»... وغيرهما من الشركات العالمية التي نجحت في إدارة الكثير من المشاريع العقارية، كما حاولت هذه الشركات تعميم خدماتها على باقي أسواق دول الخليج العربي والتي من بينها الكويت.

«مرسيدس - بنز» تبيع أكثر من 15 ألف سيارة من الفئة E

لا تضاهي من المنتجات في تلك الفئة تتضمن سيارات الصالون والكوبيه والسيارات القابضة للكشف، في الوقت الذي تعزز فيه الفئة E معايير السيارات الناجحة وتقربنا من تحقيق رقم قياسي في مبيعات العام 2012، دون أن ننسى تفوقها في مجالات السلامة والراحة والكفاءة».

ونظراً لكونها النموذج الأبرز للعلامة «مرسيدس - بنز»، فإن سيارات الصالون من الفئة E تتمتع بقمم العلامة الجوهريّة المتفصلة في الراحة والسلامة والإعتمادية التي تمثل جميعها خصائص مميزة وبارزة في موديلات W212 الحالية، كما أن المزاي الفاضلة التي تتمتع بها السيارة تجعل منها الخيار المثالي للمدبر من الفئتين الرافعة وخطوط الطيران، حيث كانت شركة طيران الإمارات أحدث موقعي الصفقات للحصول على أسطول سيارات لخدمة مسافري الدرجة الأولى.



وقال مدير المبيعات والتسويق لسيارات «مرسيدس - بنز» في دايملر الشرق الأوسط والأدنى فرانك بيرفرتالر: «تماشياً مع استراتيجيتنا المبيعات للعام 2012، والتي ترمي إلى تعزيز مبيعات سيارات AMG والـ SUV فإن الفئة E - كانت وستبقى أبرز أسس نمو علامة «مرسيدس - بنز» في المنطقة. فنحن نقدم لعملائنا مجموعة

أعلنت «مرسيدس - بنز» الشرق الأوسط والأدنى عن تحقيق إنجاز ضخم في المنطقة، حيث بلغت مبيعاتها من سيارات الجيل الجديد من الفئة E - أكثر من 15,000 سيارة، الأمر الذي يمثل دلالة أخرى على شعبيتها المتزايدة منذ إنطلاقها عام 2009 دون أي إشارات على تباطؤ المبيعات، كما أن تلك الأرقام تقترب من تحقيق رقم قياسي في المبيعات السنوية، حيث ترتفع مبيعات العام 2012 حتى تاريخه بنسبة 19٪ عن العام 2011.

وتأتي على رأس المبيعات سيارة الصالون E 300 بالحرك الأيسر، والتي تتوفر في مختلف المقاطعات الاستهلاكية كالملايس والإكسسوارات والكماليات والمشغولات اليدوية، والطور ومواد التجميل والملابس والدرابج والتشيال، والعباءات النسائية والملابس والبخور، وأكسسوارات غرف النوم والشراشف والمناشف، والشنط والإحذية وملابس الأطفال وغيرها من مستلزمات العيد.

هذا وقد شهد جناح مجمع الـ 360 إقبالاً كبيراً من قبل العملاء المهتمين بمختلف الخدمات المميزة التي يقدمها بنك وربة، والتي تتضمن حسابات مصرفية متنوعة وطاقات ائتمانية متخصصة، إلى جانب تسهيلات استهلاكية

بنك وربة يرحب بالعملاء في «الأفينوز»

أو افتتح لربح إحدى سيارات الميني كوبر، وذلك عند تحويل الراتب إلى بنك وربة. وفي هذا السياق، قال رئيس المجموعة المصرفية في بنك وربة، عدنان سلمان السالم: «بعد النجاح الكبير الذي حققناه من خلال جناحنا المؤقت في مجمع الـ 360، الأمر الذي أتاح لعملائنا إمكانية تقديم طلبات فتح الحساب وتحويل الراتب والإطعام على كل ما يهمهم من معلومات وتفاصيل، فإننا نتطلع قدماً للتواصل مع قاعدة أكبر من العملاء في مجمع الأفينوز الحيوي والذي سنستمر من خلاله بتقديم أفضل الخدمات بما يضمن رضا عملائنا الكرام من المواطنين والوافدين على حد سواء».



فريق من موظفي بنك وربة في جناح البنك بجمع الأفينوز

عبر خدمة «المراجعة»، بالإضافة إلى التواصل مع حملة بنك وربة المقامة حالياً «لا تحاتي» التي تمنح العملاء الجسدية هدية فورية قيمة مع فرصة واحدة

«الدولي» يقدم خدمات متكاملة عبر إدارة «أملاك الغير»



جواد مقصيد

أعلن بنك الكويت الدولي أن إدارة أملاك الغير في البنك تقدم خدمات متكاملة ضمن أحكام التشريعية الإسلامية بهدف تحقيق أفضل العوائد الممكنة لملاك العقار. وتهدف إدارة أملاك الغير في المقام الأول إلى إرضاء العملاء، حيث تلي جميع متطلبات إدارة العقار بشكل نموذجي ومحترف، مع تجنب العملاء عشاء إدارة العقارات سواء كانت مجمعات تجارية، بنايات استعمارية، أو قلا سكنية، وتقدم الإدارة خدماتها المميزة لعملاء البنك من ملاك خاصين أو جهات حكومية. في هذا الإطار، صرح مدير إدارة اسلاك الغير في «الدولي» جواد مقصيد قائلاً «من أهداف إدارة أملاك الغير أفضل الخدمات المميزة لملاك العقار، حيث يتمتع موظفونا بخبرة طويلة، وتقدم إدارة أملاك الغير خدماتها من خلال عدة وحدات تشمل: وحدة مراقبي العقار، وحدة الصيانة، وحدة المحاسبة، وحدة التحصيل والمتابعة».

وأضاف مقصيد بقوله «تضم خدماتنا إدارة العقارات بتأجير وتسويق الوحدات الإيجارية، وعرضها على المستأجرين بكل طرق التسويق، والوقوف على مشاكل وشكاوى المستأجرين وإيجاد الحلول المناسبة ومتابعتها بما يوفر الراحة لهم، وكذلك إعداد الدراسات والتقارير اللازمة حول الوحدات الشاغرة والعمل على تقليصها، وتقييم الوحدات التي مضى على تأجيرها أكثر من 5 سنوات طبقاً لأسعار السوق، كما نقدم خدمات الصيانة بواسطة مهندسين وفنيين مختصين في الأعمال المدنية والصحية والكهربائية والتكييف، بما يحقق مستوى خدمة مميزة مختلف القطاعات حول السلامة والعقار، وذلك مع مراعاة الناحية الاقتصادية التي تتناسب مع دخل العميل».

انطلاق أنشطة معرض المنتجات العربية والعالمية بمشرف غداً

تنطلق صباح غد أنشطة افتتاح معرض المنتجات العربية والعالمية بعد استكمال كل الاستعدادات لافتتاح المعرض بدورته الجديدة والتي ستقام على أرض المعارض الدولية بمشرف في القاعة رقم 4.

يشترك في المعرض أكثر من 200 شركة تمثل 150 جناحاً مجموعة من الشركات العالمية والمحلية لتستعرض بضائعها المتعددة لزوار المعرض تحت سقف واحد، وتعرض هذه الشركات مختلف القطاعات الاستهلاكية كالملايس والإكسسوارات والكماليات والمشغولات اليدوية، والطور ومواد التجميل والملابس والدرابج والتشيال، والعباءات النسائية والملابس والبخور، وأكسسوارات غرف النوم والشراشف والمناشف، والشنط والإحذية وملابس الأطفال وغيرها من مستلزمات العيد.

هذا وقد شهد جناح مجمع الـ 360 إقبالاً كبيراً من قبل العملاء المهتمين بمختلف الخدمات المميزة التي يقدمها بنك وربة، والتي تتضمن حسابات مصرفية متنوعة وطاقات ائتمانية متخصصة، إلى جانب تسهيلات استهلاكية

ويستعمل المعرض على معروضات من عدة دول مشاركة منها سورية ولبنان والاردن وفلسطين وتركيا وباكستان ومصر واثيوبيا وجنوب أفريقيا لتستعرض لأول مرة في الكويت كافة البضائع العالمية تحت سقف واحد.

«شمال الخليج» تطرح عرض «أشتر هيونداي 2013» واقتبس لغاية 1000 دينار

خلابة من سيارات هيونداي للعام 2013 التي تمتاز بالأداء القوي والرفاهية، ومنها: سيارة أزيبر الأنيقة التي أثبتت حضورها في السوق، وسيارة سوناتا ذات المواصفات الرائعة والتي تستوحى من اسمها التأسق والتناغم الموسيقي بين أداء المحرك وروعة الهيكل، وسيارتا النترا وأكسنت الغنجان عن التعريف، وسيارة فيلوستر الرياضية الشبيهة، إلى جانب تحفتي الدفع الرباعي توسان وفيرا كروز.

هذا وتحصر «هيونداي الكويت» على التواصل الفعال المباشر مع عملائها وجهاً بوجه، سواء من خلال المعارض التجارية المتخصصة أو عبر الأنشطة التفاعلية على مواقع التواصل الاجتماعي والموقع الإلكتروني، أيضاً عبر طرح باقة متجددة من العروض التجارية التي توفر أسعاراً مميزة. ويأتي ذلك بهدف المساهمة في تعزيز صورة وسمعة هيونداي كسيارة ناجحة وعلامة تجارية استطاعت بوقت قصير منافسة أقدم شركات السيارات وأكثرها ورفاءة لفلسفة هيونداي التي تضع حاجات العملاء على رأس قائمة أولوياتها سواء قبل البيع أو بعده. وكانت شركة شمال الخليج التجارية ثالث أهم جائزة تمنحها شركة هيونداي العالمية وهي: أفضل في إطار خدمات ما بعد البيع تقدم «هيونداي الكويت» لعملائها عقود صيانة تنافسية وعروض تميّن جميع وكلاء هيونداي حول العالم.

السذي حول شراء سيارة هيونداي إلى صفقة مربحة ومكسب مضاعف للعملاء الذين سيحصلون على سيارة هيونداي ذات الجودة العالمية وطويلة الأمد وفي الوقت نفسه يستمتعون بالمزايا غير المسبوقة والفوائد العديدة التي تقدمها لهم الشركة ومن ضمنها مبلغ نقدي يصل إلى 1000 دينار.

كما يتضمن العرض باقة من المزايا والفوائد والتسهيلات التفاضلية غير المسبوقة في السوق المحلي وفي مقدمتها الكفالة مدى الحياة والتأمين الذهبي الشامل مجاناً وخدمة المساعدة على الطرق المتقدمة 24 ساعة في اليوم، والتي تجعل من امتلاك سيارة هيونداي خياراً مفضلاً للعملاء الذين يبحثون عن راحة البال والأمان والأطمئنان. ومن هذه المزايا لعملاء الأراء بالأساط، دفع القسط الأول بعد ستة أشهر، من دون مقدم وبأساط مخفضة في متناول المواطن الوافد على حد سواء، إلى جانب تسهيلات ائتمانية غير مسبوقة بالتعاون مع بنك الكويت الدولي. وإضافة مزيد من السهولة على عملية الشراء، وتمكين العملاء من قيادة سيارتهم فوراً بعد شرائها من المعرض، تقوم شركة «شمال الخليج» بدفع كل رسوم التسجيل واللوحات مجاناً. وأيضاً في إطار خدمات ما بعد البيع تقدم «هيونداي الكويت» لعملائها عقود صيانة تنافسية وعروض تميّن جميع وكلاء هيونداي حول العالم.

لاقي أحدث عرض تسويقي أطلقته شركة شمال الخليج التجارية، الوكيل الحصري لسيارات هيونداي في الكويت، إقبالاً كبيراً من العملاء، بسبب المزايا النوعية والفوائد العديدة التي تضمنها. وجاء هذا العرض الجديد الذي أطلق أخيراً في إطار العروض الترويجية المميزة التي تواصل شركة «شمال الخليج» تقديمها لعملائها الأوفياء تحت شعار «إن لم تكن الوكيل الأول مبيعاً في السيارات الآن فلنكن أفضل وكيل سيارات في السوق الكويتي»، وفي سياق إصرارها على زيادة حصتها السوقية والمحافظة على موقعها كواحدة من الشركات الأكثر نمواً في الكويت.

وقدمت «هيونداي الكويت» لعملائها عرض «أقبض نقداً»



«التجاري»: عرض حصري لعملاء البطاقات مع «البريطانية»

أعلن البنك التجاري الكويتي عن عرض حصري مع الخطوط الجوية البريطانية لجميع عملائه من حملة البطاقات الائتمانية فيزا وماستركارد الكلاسيكية

والذهبية والبلاتينية حيث بإمكانهم الحصول على خصم بنسبة 10٪ على تكاليف السفر وعلى جميع الدرجات (الدرجة الأولى، درجة رجال الأعمال، الدرجة السياحية) بالإضافة إلى خصم 15٪ على تذكار السفر على جميع الدرجات لحملة بطاقات فيزا انفيينيت الائتمانية، وذلك عند حجز تذكار السفر إلى أي وجهة سفر من الكويت باستخدام بطاقتهم الائتمانية في مركز مبيعات الخطوط الجوية البريطانية في مدينة الكويت ويسري هذا العرض على جميع الرحلات من 2012/10/1 إلى 2013/2/28.

هذا وصرح مستشار رئيس مجلس الإدارة للتسويق عادل الجناعي بأن هذا العرض يعبر عن اهتمام البنك التجاري الكويتي بتلبية احتياجات عملائه من حملة البطاقات، وسعيه الدائم لتقديم أفضل

أعلن البنك التجاري الكويتي عن عرض حصري مع الخطوط الجوية البريطانية لجميع عملائه من حملة البطاقات الائتمانية فيزا وماستركارد الكلاسيكية



عادل الجناعي

زيوت «BP» تقدم هدايا من الذهب الخالص لعملائها

مقابل كل عملية شراء لعبوة 4 لترات من زيوت فيسكو 3000 (W4010) أو فيسكو 5000 (W40, 5) (W30). ويتوافر العرض لدى مراكز خدمة شركة يوسف احمد الغانم وأولاده ومراكز «من الدعامية إلى الدعامية» الموزعة في عدة مناطق من الكويت، إضافة إلى عدد كبير من فروع البنشر التابعة للمجمعات التعاونية وكذلك محلات البنشر وكهرباء السيارات وكراجات التصليح والصيانة في مواقع عديدة داخل الكويت.

ويعتبر هذا العرض فرصة حقيقية لكل صاحب سيارة يقوم بتبديل الزيت باستخدام زيوت فيسكو للمشاركة في العرض، حيث انه إضافة لاستخدام أجود أنواع زيوت المحركات التي تحمي السيارات، فإنه أيضاً يحصل على فرصة الفوز بالذهب. وسيكون من نصيب الفائز الأول 100 غرام من الذهب الخالص، بينما سيأتي في المركز الثاني أربعة فائزين، لكل منهم 50 غراماً من الذهب، ويحصل أربعة فائزين على المركز الثالث أيضاً بجائزة 20 غراماً ذهب لسلك منهم، بينما سيكون هناك 40 فائزاً آخرين لكل منهم 5 غرامات ذهب، مما يجعل فرصة

أطلقت شركة يوسف احمد الغانم وأولاده، الوكيل الحصري لزيوت «BP» في الكويت، حملة ترويجية مميزة لزيوت «بي بي فيسكو» تحت شعار «أربح الذهب».

وتستمر هذه الحملة التسويقية خلال الفترة من 15 سبتمبر حتى 30 نوفمبر، حيث سيجري السحب يوم 18 ديسمبر 2012 على أكثر من نصف كيلوغرام من الذهب للمشاركين بالسحب. وتوفر زيوت «BP» فرصة سهلة للمشاركة بالعرض الترويجي وذلك بالحصول على كوبيون لدخول السحب

أطلقت شركة يوسف احمد الغانم وأولاده، الوكيل الحصري لزيوت «BP» في الكويت، حملة ترويجية مميزة لزيوت «بي بي فيسكو» تحت شعار «أربح الذهب».

