



محمد النصف يتسلم الجائزة من الشيخ سلمان الحمد الصباح وماضي الخميس

«كواليتي نت» تفوز بجائزة أفضل إعلان تلفزيوني من الملتقى الإعلامي العربي

الكويت ونخبة كبيرة من رواد صناعة الإعلان والإعلاميين والصحافيين في الكويت. ويهذه المناسبة، قال النصف: «إن كواليتي نت تؤمن بالدور الكبير الذي أصبحت تمتلته وسائل الإعلام الحديثة من خلال الدور التوعوي الموجه للمجتمع وأهمية التسويق الاعلاني الذي يعتبر من أهم الأدوات الإعلامية وأكثرها انتشاراً وأقواها في توصيل الرسالة فلذلك نسعى دائماً لتقديم كل ما هو مميز ومختلف في شتى المجالات وذلك حرصاً منها على تقديم الأفضل لجمهورنا في كل الأوقات».

الجدير بالذكر أن نسبة مشاهدة الاعلان التلفزيوني «فكر أنا خوف» وصلت على قناة اليوتيوب الى أكثر من 700 ألف مشاهدة منذ بث الإعلان الذي تم تصويره في مدينة مومباي في دولة الهند، وكان من أخراج المخرج عبدالعزيز الجسبي وغناء المطرب بشار الشطي.

أعلنت شركة كواليتي نت عن فوزها بجائزة «الإبداع الاعلاني» لأفضل إعلان تلفزيوني وذلك من قِبل الملتقى الإعلامي العربي بعد أن نال الإعلان التلفزيوني الذي أطلقته في شهر رمضان الفضيل «فكر أنا خوف» على أعلى نسبة تصويت من قبل الجمهور وتحقيقاً نجاحاً باهراً، ومن خلال لجنة تضم اعلاميين وأساتذة اعلام واجتماع وكتاب الذين وضعوا معايير محددة لاختيار الاعلان الفائز لعام 2012، إضافة الى التصويت المفتوح عبر الموقع الإلكتروني للملتقى الإعلامي العربي او عبر وسائل التواصل الاجتماعي «فيسبوك» و«تويتر».

وتسلم الجائزة مدير عام قطاع الاعمال في «كواليتي نت» محمد نزار النصف خلال حفل توزيع جوائز الإبداع الاعلاني برعاية وحضور وكيل وزارة الاعلام الشيخ سلمان الحمد الصباح وعدد من سفراء الدول العربية في



ممثلو شمال الخليج ورساميل يستعرضون سيارة سننتينال الفاخرة

«شمال الخليج» و«رساميل» توقعان اتفاقية تأجير تشغيلي مع الصيانة لسيارات هيونداي الفاخرة



راند ترجمان وعمام الطوازي يوقعان الاتفاقية بحضور فيصل العويس وأشرف قاحوش وفراس مالك وأحمد الغانم وخالد العون وأسامة كشك ومروان أبوخليل

للهيكلية المالية فيصل العويس إن «البرنامج يمثل خياراً مثالياً للعملاء الراغبين في استئجار سيارة هيونداي»، مضيفاً أن «البرنامج الجديد يتيح للعملاء المرونة والتسهيلات المالية التي يبحثون عنها، حيث يوفر لهم بطاقة متميزة من الخدمات بأسعار تنافسية وجودة عالية».

وأشار العويس إلى أن «رساميل قامت بتصميم البرنامج بطريقة تجعل من اقتناء سيارة هيونداي عبر الاستئجار التشغيلي أسهل وأكثر فائدة من أي وقت مضى، بعيداً عن التعقيدات الائتمانية وإجراءاتها الروتينية، وبما يتيح للعملاء الشركة فرصة الاستفادة باستئجار هذه السيارة عبر مزايها البرنامج الحصرية والمتميزة».

الشامل، توفير السيارة البديلة خلال أوقات الصيانة الدورية أو عند الحوادث، وخدمة المساعدة على مدار الساعة، إضافة إلى توفير خدمة صيانة مميزة في مركز هيونداي الكويت للصيانة عالية الجودة الذي يضم أحدث المعدات وأفضل الخبرات الهندسية والفنية. وجدد ترجمان التزام شمال الخليج بـ «تقديم أفضل خدمات البيع وما بعد البيع وأفضل العروض الترويجية للعملاء، وذلك بهدف تعزيز ثقة العملاء بهيونداي كسيارة تجمع بين التصميم العصري والأنيق وبين قوة الأداء والمعايير العالمية للسلامة».

من ناحيته، قال نائب الرئيس التنفيذي لقطاع السيارات لشركة رساميل

قبل الأفراد أو الشركات، نظراً لما يقدمه من امتيازات عالية من حيث التنافسية في الأسعار والمرونة في الدفع. ويهذه المناسبة، قال المدير العام التنفيذي لشركة «شمال الخليج» وأند ترجمان: «إن اقتناء سيارة هيونداي هو استثمار ناجح للعملاء، ونحن في هيونداي الكويت ملتزمون تماماً بفلسفتنا التي تضع حاجات العملاء على رأس قائمة الأولويات»، مضيفاً أن «هذا البرنامج يقدم حلاً فعالاً للأفراد والشركات كل حسب احتياجاته».

وأشار إلى أن برنامج التأجير التشغيلي لسيارات هيونداي الفاخرة خاصة جينيسيس وستنتينال يتضمن أيضاً باقة من الخدمات، مثل خدمة التأمين

ترجمان: البرنامج يقدم حلاً فعالاً للأفراد والشركات بعيداً عن الالتزامات المالية طويلة الأمد

وقد شارك في توقيع الاتفاقية كل من المدير العام التنفيذي لشركة شمال الخليج التجارية راند ترجمان، ومدير مبيعات الحملة والعقود في الشركة أشرف قاحوش، ومدير التسويق وتطوير برامج الكويز فراس مالك عن «شمال الخليج»، في حين مثل «رساميل» رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة عماد الطوازي، ونائب أول الرئيس التنفيذي للخدمات المالية أسامة كامل كشك، ونائب رئيس قطاع السيارات فيصل العويس، ونائب رئيس تطوير الأعمال خالد العون، ومدير أول قطاع السيارات أحمد الغانم، ومن المتوقع أن يلاقى هذا البرنامج إقبالاً شديداً سواء من

وقعت شركة شمال الخليج التجارية، الوكيل الحصري لسيارات هيونداي في الكويت، اتفاقاً مع شركة الأنفال العربية التابعة والملوكة بالكامل لشركة رساميل للهيكلية المالية بشأن برنامج التأجير التشغيلي مع الصيانة لسيارات هيونداي الفاخرة حصرياً في الكويت.

وجاء هذا الاتفاق في إطار التزام شركة شمال الخليج التجارية المتواصل بتلبية حاجات عملائها ومنحهم جميع التسهيلات المالية التي يبحثون عنها، وفي إطار الإستراتيجية التسويقية التي تعتمدها الشركة والتي تسعى من خلالها إلى تحقيق أهدافها ومنها زيادة حصتها السوقية والمحافظة على موقعها كواحدة من الشركات الأكثر نمواً في الكويت.

ويأتي الاتفاق أيضاً في سياق التزام «رساميل» بتطوير نموذج عملها بما ينسجم مع احتياجات عملائها وتلبية لطموحاتهم في الحصول على برامج مالية مرنة ومتنوعة تفيدهم في مختلف المجالات.

وقد شارك في توقيع الاتفاقية كل من المدير العام التنفيذي لشركة شمال الخليج التجارية راند ترجمان، ومدير مبيعات الحملة والعقود في الشركة أشرف قاحوش، ومدير التسويق وتطوير برامج الكويز فراس مالك عن «شمال الخليج»، في حين مثل «رساميل» رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة عماد الطوازي، ونائب أول الرئيس التنفيذي للخدمات المالية أسامة كامل كشك، ونائب رئيس قطاع السيارات فيصل العويس، ونائب رئيس تطوير الأعمال خالد العون، ومدير أول قطاع السيارات أحمد الغانم، ومن المتوقع أن يلاقى هذا البرنامج إقبالاً شديداً سواء من

«أودي الشرق الأوسط» تحقق أعلى نسبة مبيعات لها في المنطقة على الإطلاق



المتحدة، حيث بلغت المبيعات في كل منهما 1420 و948 وحدة شكلت نسب نمو 36,1 و29,7٪ على التوالي. كما ظلت أسواق الشرق الأدنى مستقرة إلى حد كبير.

وقد قادت الطرازات الصغيرة والمتوسطة مبيعات الشركة إضافة إلى سياراتها الرياضية المتعددة الاستخدامات (SUV).

واستفاد زخم مبيعات أودي من الطلب القوي على طراز أودي A6 المتقدمة من الناحية التكنولوجية، محققة زيادة في مبيعاتها وصلت نسبتها إلى 70,3٪ منذ بداية العام 2012: 1306. 2011: 767. أما مبيعات سيارة أودي L A8 سيدان، فقد ارتفعت بنسبة تصل إلى 32,3٪: 1261. 2011: 953.

من جهة أخرى، تباطأت مبيعات أودي Q7 SUV النخبوية بصورة هامشية لتصل إلى 1137 وحدة بيعت منذ بداية العام 2011: 1237.

ويكمن للمستهلكين الذين ينتظرون النسخة المحدثة من طراز Q7 توقع وصولها في الربع الثاني من عام 2015، في حين حظيت أودي Q5 SUV بأداء جيد تمثل في ارتفاع مبيعاتها بنسبة 11,9٪ عن العام السابق لتصل إلى 969 وحدة مبيعة 2011: 866.

وتعليقاً على ذلك، قال المدير الإداري لدى أودي الشرق الأوسط جيف مانيرينغ: «نحن على الطريق الصحيح نحو تحقيق رقم قياسي جديد لمبيعاتنا السنوية». وأضاف: «لقد تأثرت أسواق عديدة في المنطقة بفعل الاضطرابات السياسية، ومع ذلك، فإن أسواقنا في الدول الكبرى، وخاصة دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية تضي قدماً في نموها بفضل الأداء القوي للطرازات الأساسية، وإطلاق الطرازات الجديدة، وتحسين البنية التحتية في مجال المبيعات وخدمة ما بعد البيع».

أعلنت «أودي» أنها بصدد تحقيق مبيعات قياسية جديدة في سوق الشرق الأوسط مع اقتراب العام 2012 من نهايته، حيث نجحت الشركة في تسجيل أرقام مبيعات قياسية لكل من شهر سبتمبر والربع الثالث من 2012 وللمبيعات الاجمالية للعام حتى الآن.

فقد حققت مبيعات الأشهر التسعة الأولى من 2012 ارتفاعاً نسبته 18,3٪ مقارنة مع نفس الفترة من العام الماضي ليصل إجمالي الوحدات المباعة إلى 6629 (5602 في 2011) بينما نجحت الشركة في تسليم 2355 سيارة للعملاء خلال الربع الثالث من العام بزيادة قدرها 12,5٪ عن نفس الفترة من العام السابق 1877 سيارة.

وحقق شهر سبتمبر أيضاً رقماً قياسياً بكونه أفضل شهور المبيعات على الإطلاق مع 902 وحدة مبيعة، كاسراً حاجز الـ 900 وحدة للمرة الأولى.

ولاتزال الإمارات العربية المتحدة أكبر سوق لأودي في المنطقة مع بيع 2747 وحدة فيها منذ بداية العام إلى الآن، وهو ما يمثل زيادة قدرها 12,2٪ عن نفس الفترة من العام الماضي 2245 في 2011.

وبشكل يرمز إلى الامكانات الكبيرة للسوق، ستقوم شركة النابودة للسيارات، الوكيل الرسمي لأودي في دبي والإمارات الشمالية، بإفتتاح أكبر صالة عرض لأودي في العالم في شهر نوفمبر المقبل في دبي. ووصلت نسبة نمو المبيعات في الأسواق الخليجية إلى 26,5٪ مع 6629 وحدة مبيعة منذ بداية العام حتى الآن. في 5602 في نفس الفترة من 2011 وبذلك بلغت نسب نمو المبيعات في جميع الأسواق الخليجية أرقاماً مزدوجة، مع بقاء المملكة العربية السعودية والكويت أهم سوقين لأودي في الخليج بعد دولة الإمارات العربية

«بوبيان»: نجاح كبير لـ «الذهب في كل مكان»

تواصل حملة بنك بوبيان التي أطلقها مؤخراً تحت شعار «الذهب في كل مكان» حصداً للنجاح تلو الآخر في مختلف قنواتها الترويجية سواء من خلال الفروع أو من خلال المعارض التي يشارك فيها البنك نظراً لكونها الوحيدة على مستوى البنوك المحلية التي تمنح الجميع فرصاً للفوز بأحدى السباائك الذهبية والتي تصل إلى كيلو غرام من الذهب. وحققت الحملة منذ إنطلاقها في يوليو الماضي نجاحاً كبيراً سواء من حيث أعداد الفائزين بالذهب أو من خلال الإنشطار الذي حققته بين مختلف شرائح العملاء وعلى كافة حسابات وبيعه بمبلغ لا يقل عن 30,000 دينار.

تواصل حملة بنك بوبيان التي أطلقها مؤخراً تحت شعار «الذهب في كل مكان» حصداً للنجاح تلو الآخر في مختلف قنواتها الترويجية سواء من خلال الفروع أو من خلال المعارض التي يشارك فيها البنك نظراً لكونها الوحيدة على مستوى البنوك المحلية التي تمنح الجميع فرصاً للفوز بأحدى السباائك الذهبية والتي تصل إلى كيلو غرام من الذهب. وحققت الحملة منذ إنطلاقها في يوليو الماضي نجاحاً كبيراً سواء من حيث أعداد الفائزين بالذهب أو من خلال الإنشطار الذي حققته بين مختلف شرائح العملاء وعلى كافة حسابات وبيعه بمبلغ لا يقل عن 30,000 دينار.

«الشايح والصقر» تشارك السفارة الصينية احتفالاً لها «جيلي» نجمة العيد الوطني الصيني في الكويت



جانب من احتفالات العيد الوطني الصيني

شركات مع جونسون كونترولز والولايات المتحدة وDayee كورنيا الجنوبية لقطع الغيار، مع ستة مراكز لتجميع السيارات ومصانع توليد القوة في جميع أنحاء الصين، 900 مزعمد 1000 منفذ للخدمة وأكثر من 19000 موظف في الصين. وتخطط الشركة لبيع نحو 2 مليون وحدة بحلول عام 2015، بحصة سوقية 8,5٪ في الصين، كما يمكن اختيار قيادة إيمجراند EC8 ومجموعة كاملة من سيارات جيلي في منطقة معرض جيلي الكائن في منطقة الري.

والعناصر البارزة من مختلف النماذج الممتازة. وقد تم تجهيز EC8 بعدد كبير من التقنيات الذكية مثل التحكم المركزي من عجلة القيادة متعددة الوظائف، نظام تثبيت السرعة، نظام التحكم كامل في نطاق الصوت والفيديو والترقية إضافة إلى نظام الملاحة GPS، نظام بلوتوث، أنظمة إضاءة ذكية، مكيف هواء أوتوماتيكي يتحكم مستقل، نوافذ كهربائية، فتحة سقف كهربائية، مظلة، أجهزة الاستشعار الأمامية والخلفية، كما أن EC8 اعتمدت محرك 2,4L

شاركته الشركة الكويتية لاستيراد السيارات بالشكر للدعوة الكريمة والرعاية من سفير الصين لدى الكويت جيانغشون تسوي، حيث كان لكايكو فرصة كبيرة لعرض سيارة جيلي إيمجراند EC8 في هذا الحدث، حيث تمتعت السيارة بقدر كبير من الاهتمام من جمع كبار الشخصيات والصحافة.

هذا وقام السفير جيانغشون تسوي بالتعريف شخصياً بسيارات جيلي وقدم شخصياً العلامة التجارية لكثير من الدبلوماسيين. ويتم تقييم سيارة جيلي إيمجراند بأنها «سيارة جديدة عبر فئة تنافسية»، التي تستهدف سوق السيارات المتوسطة والعليا والتي تحتاج أعلى متطلبات الجودة، وقد تم تصنيعها وفقاً للمعايير الأوروبية الأكثر صرامة وتصميمها وفقاً للوائح الأوروبية من حيث السلامة والجودة وغيرها من المعايير، لجهة مطابقة نظام الكبح المستخدم في السيارات الأوروبية لنفس الفئة والتي تتوافق والمعايير الأوروبية ECE كما أن مظهر إيمجراند EC8 يجمع

