خلال مؤتمر صحافي عقد للإعلان عن نتائج مبيعات «فورد» بالمنطقة خلال العام الماضي

نمو مبيعات «فورد» و«لينكولن» في الكويت بنسبة 56٪ بنهاية 2012

كشف المدير الإقليمي لمبيعات الشرق الأوسط تييري صباغ عن تسجيل مبيعات فورد ولينكولن في الشرق الأوسط للعام 2012 نموا بنسبة 10٪ مقارنة بالعام الماضي، متجاوزة بذلك عتبة الـ 75 ألف وحدة، معبرا عن ثقته الكبيرة باستمرار هذا الزخم الكبير في المبيعات خلال 2013، مستندا في ذلك إلى النمو الكبير الذي حققته مبيعات العلامتين التجاريتين خلال الربع الأخير من 2012، حيث بلغت نسبة النمو 42٪ مقارنة بالفترة نفسها من 2011.

جاء ذلك خلال المؤتمر الصحافي الذي عقدته فورد صباح أمس للإعلان عما حققته فورد خلال العام الماضي وذلك بحضور مدير تطوير الاعمال بالمجموعة العربية للسيارات محمد الوزان وشركاه ضاري الوزان ومدير عام التسويق والمبيعات محمد صلاح خزام والمدير الاقليمي للمبيعات الشرق الاوسط تييري صباغ.

وقال صباغ إن مبيعات العلامتين التجاريتين في الكويت «فورد ولينكولن» سجلا نموا إيجابيا، بفضل نتائج المبيعات الهائلة التي حققتها الشاحنات والسيارات متعددة الاستخدامات، حيث سجلت نموا بنسبة 56٪ مقارنة بالعام 2011، مبينا ان طرازات إدج وفلكس وإكسبلورر وإكسبيدشن وشاحنات F_150 جاءت في المقدمة من حيث حجم النمو، في حين حققت كل من فورد فوكس وموستانج وتوروس زيادة في مبيعاتها بنسبة 72٪، و21٪ و30٪ على التوالي.

وأضاف صباغ قائلا: «لقد كان 2012 بالنسبة لفورد استثنائيا بكل ما تحمل الكلمة من معنى، حيث تمكنا من مواصلة مسيرة النمو بزخم كبير في مختلف أسواقنا، وذلك بفضل منتجاتنا الجديدة الرائعة التي قمنا بإطلاقها إلى جانب دعم وكلائنا المتواصل في تنمية اعمالهم. وقد اكتسبنا مزيدا من الزخم خلال الربع الأخير من العام 2012 مع تحسن إمداداتنا فحققنا نموا بنسبة 10٪، وهو إنجاز لافت تمكنا من تحقيقه بالرغم من توقفنا عن انتاج سيارات فورد كراون فكتوريا».

طرازات إدج وفلكس وإكسبلورر وإكسبيدشن وشاحنات F ـ 150 جاءت في المقدمة من حجم النمو في 2012

وتابع قائلا: «نحن الآن مستعدون تماما لبدء العام 2013 بقوة، ولمواصلة تركيزنا على خطة «فورد واحدة» والتعاون مع وكلائنا لتعزيز نمو أعمالنا، وإطلاق الطرازات المميزة مثل فورد فوكس ST واسكيب وفيوجن وإيكوسبورت ولينكولن MKZ الجديدة كليا، التي تنسجم جميعها مع طموحات استراتيجيتنا العالمية».

وأشار إلى أن فورد واصلت ترسيخ مكانتها كخيار مفضل للعملاء في مختلف أرجاء المنطقة على مدار العام 2012، الأمر الذي بات واضحا من خلال النمو الملحوظ في حجم مبيعاتها، لافتا إلى أن فورد شهدت طلبا متزايدا على الطرازات الجديدة خلال 2012، الأمر الذي شكل شهادة حية على نجاح إستراتيجية «فورد واحدة» في تلبية متطلبات العملاء، الذين باتوا يدركون أكثر فأكثر تفوق منتجات فورد على سواها من حيث التقنيات الحديثة والجودة والحرفية في الصنع والتصميم الديناميكي الأنيق والقيمة المكتسبة لقاء المال المدفوع.

واختتم صباغ حديثه قائلا: «إن الزخم اللافت الذي اكتسبناه بالتعاون مع وكلائنا خلال 2012 يشكل دعامة متينة لانطلاقتنا في العام الجديد، ونحن واثقون بقدرتنا على مواصلة الارتقاء بالنتائج القياسية التي نحققها في الشرق الأوسط، وذلك من خلال مواصلة وكلائنا لاستثمارهم الموسع في علامتنا التجارية، وتميز منتجات فورد ولينكولن الجديدة التي نطلقها، إضافة إلى التزامنا بالعمل الدؤوب لتلبية احتياجات عملائنا في مختلف أرجاء المنطقة».

الجدير بالذكر ان حصة فورد السوقية في الكويت بلغت 8,1٪ بنهاية 2012 فيما شهدت فورد تفوقا كبيرا في مبيعات طرازات إدج وإكسبلورر واكسبيدشن وشاحنات F_150 ضمن فئة الشاحنات والسيارات متعددة الاستخدامات، والتي سجلت نموا بنسبة 43٪مقارنة بالعام 2011. أما سيارات فورد ولينكولن السيدان فقد سجلت نموا بنسبة 40٪ في مبيعات التجزئة ـ باستثناء سيارات فورد كراون فكتوريا ـ وفي مقدمتها سيارات فوكس وفيوجن وموستانج وتوروس.

مبيعات خليجية

أما في دولة الإمارات العربية المتحدة، فقد سجلت مبيعات فورد ولينكولن نموا لافتا بنسبة 55٪ خلال العام 2012، علما بأن مبيعات سيارات السيدان شهدت نموا بنسبة 38٪، واحتلت سيارات توروس وموستانج وفيوجن وسيارة فورد فيجو الصغيرة الجديدة كليا الصدارة من حيث حجم المبيعات.

من ناحية أخرى، بلغت نسبة نمو مبيعات الشاحنات والسيارات متعددة الاستخدامات 55٪، مدفوعة بازدياد الطلب على سيارات إدج وإسكيب وإكسبلورر واكسبيدشن وشاحنات F_Series. أما سيارات لينكولن كروس أوفر من الجيل الجديد وطرازي MKX وMKT فقد كان أداؤها قويا أيضا في السوق الإماراتية، حيث حققت نموا كبيرا بنسبة تتجاوز 100٪.

وقد كانت اجمالي مبيعات فورد في المملكة العربية السعودية معادلة لما حققته في 2012 وإذا تم استثناء تأثير إيقاف إنتاج فورد كراون فكتوريا، تكون مبيعات السيارات المتبقية قد حققت أداء قويا وسجلت نموا بنسبة تقارب 30٪، وفي طليعتها سيارات اكسبيدشن وإكسبلورر وإدج وفلكس وتوروس وفيوجن وفوكس وفيجو. وقد شهدت مبيعات فورد نموا غير مسبوق في دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى أيضا، حيث بلغت نسبة نمو حجم المبيعات في دولة قطر 107٪ وفي سلطنة عمان 42٪ وفي مملكة البحرين 48٪.

الشرق الأوسط

تواصل فورد العمل بالتعاون مع وكلائها لتوسعة شبكتها في مختلف أرجاء دول مجلس التعاون الخليجي، والمشرق العربي والعراق، بما يشمل مرافق الوكالات ومراكز الخدمة ومنافذ توزيع قطع الغيار. وتعتزم الشركة افتتاح أكثر من 20 مركزا جديدا للمبيعات والخدمات في مختلف أرجاء المنطقة، وذلك انطلاقا من حرصها على تلبية احتياجات عملائها.

وعلاوة على ذلك، تعتزم الشركة زيادة عدد مراكز Quick Lane وQuick Parts للخدمة السريعة في دول مجلس التعاون الخليجي، حيث تقرر افتتاح 40 فرعا هذا العام لتعزيز توافر خدمة العملاء وقطع غيار فورد وموتور كرافت الأصلية على مستوى المنطقة.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن المركز الإقليمي لتوزيع قطع الغيار في الشرق الأوسط، الذي افتتحته فورد في جبل علي باستثمار تعادل قيمته 53 مليون دولار، يلعب دورا متناميا في تقديم الدعم لعملاء ووكلاء فورد ولينكولن في مختلف أرجاء المنطقة.

● محمود فاروق

ضاري الوزان

محمد خزام

تييري صباغ

(من اليمين) محمد خزام وتييري صباغ وضاري الوزان خلال المؤتمر الصحافي (قاسم باشا)

جانب من المؤتمر الصحفي

أقرب المراكز لمدينة نصر ومصر الجديدة والنزهة وطريق المطار

«إمكو» بدأت تسويق مشروع «مون سيتي» في مصر

أعلن رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في شركة الاساليب المتطورة للتنمية العقارية «امكو» فؤاد خالد العلي ان الشركة بدأت في تنفيذ مشروع «مون سيتي» احد ابرز مشاريعها الاسكانية، معلنا البدء كذلك في تسويق هذا المشروع الحيوي، وداعيا المواطنين والمقيمين في الكويت لزيارة مقر الشركة والتعرف على مزايا المشروع. وأوضح العلي في تصريح صحافي ان الاهتمام بالسكن يأتي كإحدى اهم الاولويات التي يحتاجها الانسان لتوفير حياة كريمة له ولأسرته، مشيرا الى ان شركة «امكو» تراعي دائما في الانماط السكنية المفضلة للعملاء ان تتميز بالموقع وشبكة الطرق الخارجية المحيطة بموقع المشروع السكني.

وذكر ان انشاء مشروع «مون سيتي» تم بعد دراسة عميقة للعوامل الرئيسية لنجاح أي نشاط سكني او تجاري او اداري بدءا بالموقع المتميز وعلاقته المباشرة بأهم المحاور المرورية بالقاهرة مرورا بالتصميم المعماري المتميز لتكون «مون سيتي» احد العلامات المميزة في امتداد مصر الجديدة.

واوضح ان مشروع «مون سيتي» يتميز بموقعه المتميز واطلالته الفريدة والتوظيف الامثل للمساحات السكنية، مشيرا الى انه يقع على امتداد جسر السويس مما يجعله من اقرب المراكز القاهرية لمدينة نصر ومصر الجديدة والنزهة وطريق المطار ومن الطريق الدائري والمهندسين والمعادي والسادس من اكتوبر ويبعد دقائق معدودة عن العبور، لافتا الى ان عمارات مون سيتي جميعها تشتمل على جراجات خاصة ومدخل واسع مجهز للاستقبال واسانسيرات، مشيرا الى ان اسعار الوحدات تبدأ من 8700 دينار على خمس سنوات دون فوائد، داعيا العملاء لزيارة مقر الشركة بمنطقة شرق شارع الشهداء بمجمع الغوالي الدور السادس للحصول على المزيد من المعلومات حول هذا المشروع المميز.

وأضاف العلي ان عمارات «مون سيتي» مصممة ومجهزة بفتحات شبابيك واسعة تعطي قاطني الوحدات اجمل المشاهد على حدائق تم تصميمها بحيث تستوعب جميع الطلبات فضلا عن نظام الامن والحراسة والبوابات الاوتوماتيكية والصيانة والاضاءة والشبكات الفضائية المتميزة والمول التجاري المتكامل.

وأكد ان «امكو» حريصة على تقديم التسهيلات اللازمة لعملائها عند إبداء الرغبة في اقتناء وحدة سكنية من مختلف مشاريعها السكنية بوجه عام ومن مشروع «مون سيتي» بشكل خاص حيث تقدم تسهيلات عديدة في سداد قيمة الوحدة السكنية بما يتلاءم مع جميع العملاء فضلا عن انها تحرص على تقديم افضل الوحدات السكنية بأسعار مناسبة تنافس جميع الشركات العقارية الاخرى.

ولفت العلي الى ان الفرصة مواتية الآن امام جميع العملاء للاستثمار في جمهورية مصر العربية لأسباب كثيرة منها انخفاض قيمة الجنيه المصري مما يزيد من فرص الاستثمار بتخفيضات هائلة مبينا ان المناخ الاستثماري في مصر مقبل على المزيد من النجاحات في مجال التنمية العقارية على العكس من التوجهات والهواجس التي يفترض وجودها العديد من المستثمرين في المنطقة والذين يواجهون الكثير من التحديات والمصاعب في التعامل مع واقع الاسواق والظروف الاقتصادية والسياسية المتغيرة في الوقت الحالي، مشيرا الى ان انظار الشركات الاستثمارية الاقليمية والدولية سوف تتجه الى مصر في الفترة المقبلة نظرا للعروض التنافسية التي تقدمها مشاريع التطوير الكبرى.

فؤاد العلي

انطلاق «معرض الكويت لليخوت» في 29 الجاري

تبحر النسخة الاولى من معرض الكويت لليخوت إلى المارينا كرسنت في 29 حتى 31 يناير الجاري، حيث يقدم إلى الزوار فرصة للاطلاع على أحدث ماركات اليخوت والقوارب والمعدات البحرية في السوق الكويتي. ويقسم المعرض إلى قسمين، القسم الأول على اليابسة ويقدم عرضا للقوارب والمعدات البحرية والمنتجات المصاحبة الفاخرة، والقسم الثاني في الماء حيث يعرض آخر إصدارات اليخوت الفاخرة.

ومن المتوقع أن يشهد المعرض حشدا كبيرا من الزوار المهتمين في عالم اليخوت للحصول على جميع ما يرغبون فيه من معدات بحرية لاحتياجات متنوعة ومختلفة منها الرياضة المائية أو للغطس وحتى للسفر وهذا كله يؤهل المعرض إلى أن يضع الكويت على المحفل الدولي لمعارض اليخوت.

وبهذه المناسبة قالت مدير عام PH7 لتنظيم المعارض زينة المقدم : «إن النمو الذي شهده السوق الكويت وزيادة الاستثمار في هذا القطاع أسفر عن تمهيد الطريق لدخول الكويت للخارطة العالمية للمعارض البحرية. وأضافت: «ان معرض الكويت لليخوت يوفر تحت سقف واحد كل ما يحتاج اليه هواة اليخوت من قوارب فاخرة وغيرها من المعدات المرافقة على أرضهم وبالتالي فلا حاجة لهم بعد اليوم للبحث عن احتياجاتهم خارج الكويت».

وأشادت المقدم بمبادرة الرعاة الرئيسيين للحدث، وهما بنك برقان والوطنية للاتصالات بالإضافة إلى عدد كبير من المشاركين مما يشكل دعما كبيرا للمعرض واغناء لما يقدمه.

من جانبها، وتعبيرا عن مبادرة الوطنية للاتصالات برعاية المعرض، شددت مديرة العلاقات العامة في الشركة فاطمة دشتي على التزام الشركة بدعم وتشجيع أي جهود هادفة إلى الرقي بمكانة الكويت والمعرض الذي يشكل عنصرا أساسيا في إضافة الكويت إلى خارطة الدول المنظمة للمعارض البحرية الدولية كما أنه يلقي الضوء على تراث الكويت.

وقالت: «سوف تعرض الوطنية في ركنها في المعرض على اليابسة آخر ابتكاراتها من منتجات وخدمات».

من جهت، قال مساعد مدير عام ـ الاتصالات التسويقية في بنك برقان بشير جابر : «ربما تتمتع الكويت بأكثر سوق بحرية تنبض بالحياة في العالم العربي ويعرف عن الكويتيين شغفهم في اختبار كل المغامرات المتعلقة بالبحر والمنتجات البحرية الجديدة التي تناسب احتياجاتهم وهذا مع دفع بهذه الصناعة الى النمو الى أبعاد واعدة.

ومع التطور المتنامي للصناعة البحرية في الكويت، فان التوقعات تدور حول الاحتياج الى المزيد من القوارب السريعة سواء كانت كبيرة أو صغيرة في هذا البلد الذي تمتزج فيه الرمال مع البحر بشكل وثيق».

«هوليداي إن الكويت داون تاون» الأول في خدمة ضيوفه على مستوى شمال الخليج والسعودية في 2012

أعلنت مجموعة فنادق انتركونتيننتال فوز فندق «هوليداي ان الكويت داون تاون» بالمركز الأول على دول شمال الخليج والسعودية والمركز الثالث على الشرق الأوسط في معايير خدمة الضيوف في عام 2012.

وصرح مدير عام الفندق كريكور كوكيان قائلا: نحن نحرص دائما في فندق هوليداي ان الكويت داون تاون بتقديم أقوى وأجمل العروض لعملائنا وذلك من أهم أسباب نجاحنا ووجودنا الدائم في دائرة المنافسة بين أفضل الفنادق الموجودة في الكويت وعندما نتكلم على الخدمات الراقية فنحن نتكلم عن كل الخدمات الموجودة بالفندق لدينا حيث اننا وكفندق عالمي مصنف ذي 4 نجوم نمتلك مجموعة من الخدمات الراقية ومنها الغرف والأجنحة وما تتكون كل منها من معدات وسرائر من أرقى وأجود الأنواع بالإضافة الى جميع الخدمات العالمية المتوافرة بفندق 4 نجوم مثل الانترنت عالي السرعة المجاني وتشكيلة المطاعم الموجودة داخل الفندق والتي ترضي جميع الأذواق وخدمات الغسيل والكوي وخدمات ايقاف السيارة والعديد من الخدمات العالمية الراقية الأخرى التي لا تعد ولا تحصى.

وهنأ كريكور جميع موظفي الفندق، مثنيا على الجهد الدؤوب لجميع أقسام الفندق ما أدى الى هذا الفوز وهذه المكانة لفندق «هوليداي ان داون تاون».

وقد اختتم الحفل، الذي اقيم بهذه المناسبة، بالتقاط صورة جماعية لجميع العاملين بالفندق مع المدير العام.