

تطرح عروضاً استثنائية وبأسعار تنافسية «فاست تلكو»: إقبال كبير على جناح الشركة بمعرض «إنفوكونكت 2013»

استمرارية خلق تقنية انترنت متطورة تعكس مدى التزام فاست تلكو نحو عملائها في اتاحة الانترنت للجميع. وتوجه العلي بالشكر لكل من ساعد على نجاح فعاليات هذا المعرض كما أوضح ان فاست تلكو تعد عملاءها بمزيد من العروض والمفاجآت التي تلي جميع احتياجاتها في المستقبل.



طارق العلي

للعلاء، التي تجمع بين جودة التكنولوجيا وسرعة الخدمة في أداء الأعمال، كما أن هذه العروض جاءت بتعرفة مخفضة قياساً إلى تطورها. وأضاف العلي، لاقت فاست تلكو إقبالا واسعا على جناحها في إنفوكونكت، حيث كان من الواضح إعجاب الزوار بالعروض التي طرحتها فاست تلكو وهو ما بدأ واضحا من خلال حديثهم عنها بشكل إيجابي، مبيته أن مع مثل هذه العروض يمكن للعملاء فاست تلكو ضمان تجربة الحصول على خدمات انترنت استثنائية ومبتكرة، خصوصا أنها حملت تقنيات تمثل نقلة نوعية في قطاع الانترنت، وأسلوب جديد لتقديم خدمات متميزة للعملاء بأسعار تعد الأقل في سوق الانترنت. وبين العلي أن العروض التي تقدمها فاست تلكو في إنفوكونكت تتيح للعملاء إطلاق العنان لاحتياجاتهم من خدمات الانترنت والتعامل معها بطريقة أكثر فاعلية وأكثر سرعة، بشكل ينسجم مع شعار الشركة «Share الراسخ في العمل على

أطلقت شركة فاست تلكو المتخصصة في توفير حلول الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات باقسات متميزة من عروض الانترنت، خلال مشاركتها في معرض إنفوكونكت والذي انطلق ابتداء من يوم 27 يناير الجاري والمستمر حتى 2 فبراير، حيث حظيت باهتمام واسع من الزوار نظرا لحدثة هذه العروض ذات السرعات العالية وأسعارها التنافسية. إذ تضمنت عروض فاست تلكو للشركات والأفراد، خدمة ال فاست فيكس التي تعد الأولى من نوعها على صعيد شركات الانترنت، والتي توفر أفضل حلول الصيانة لأجهزة الكمبيوتر والبرمجيات. وأشار نائب الرئيس للمبيعات التجارية طارق العلي في تصريح صحافي إلى أن العروض التي قدمتها فاست تلكو في إنفوكونكت لاقت نجاحا باهرا غير محدود، بدليل ثورة الإقبال الجماهيرية الواسعة على هذه العروض التي أثبتت أنها تكتسي أهمية خاصة في توفير جملة من المزايا

«داو للكيماويات» تبرز دور قطاع البتروكيماويات في تحقيق النمو بمنطقة الشرق الأوسط

ما يتجلى بوضوح من خلال نمو صناعتنا وتوسع أعمالنا. كما نشيد بهذا المؤتمر الذي يتيح فرصة متميزة للحوار وتبادل الأفكار والحلول حول القضايا المتنامية فيما يتعلق بالاقتصاد والوظائف في الشرق الأوسط..

قدم نظرة ثاقبة حول مفهوم «Park Value»، وشركة «صدارة» للكيماويات، التي تعد مشروعا مشتركا بين «داو» وشركة النفط السعودية «أرامكو». وتناول ماكليفيني في كلمته الافتتاحية التغيرات الناشئة على الساحة العالمية التنافسية، وما تفرضه من تحديات على الثروة التي لطالما تمتعت بها منطقة الشرق الأوسط من المواد الخام. وركز ماكليفيني أيضا على أهمية الاستفادة من القاعدة العريضة القوية للمنطقة في مجال البتروكيماويات، وتوظيفها في بناء منشآت للصناعات التحويلية وتوفير منتجات ذات قيمة مضافة وخلق فرص عمل صناعية، وبالتالي توفير المزيد من الوظائف وتعزيز النمو المستدام. كما نوه ماكليفيني في كلمته إلى أهمية التعاون بين الشركات والدول في ظل العولمة.

في إطار مشاركتها ضمن فعاليات المؤتمر السابع لجمعية الخريجين العرب في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، الذي عقد في دبي على مدى يومي 19-20 يناير 2013، ركز عدد من كبار المسؤولين في شركة «داو للكيماويات» على مزايا الصناعات التحويلية وأهمية مفهوم المنطقة الصناعية «Park Value» ومدى التزام الشركة تجاه المنطقة، بالإضافة لعدد من المواضيع الأخرى. هذا وغطى المؤتمر، الذي نظمته جمعية الخريجين العرب في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا برعاية مشتركة من قبل «داو للكيماويات» تحت عنوان «الصناعة من أجل خلق الوظائف وتحقيق التنوع والنمو»، الدور المهم الذي يلعبه القطاع الصناعي في توفير الوظائف وتحقيق التنوع الاقتصادي في العالم العربي. وكجزء من مشاركة «داو» في المؤتمر، سجل عدد من كبار المسؤولين في الشركة حضورا قويا ضمن قائمة المتحدثين والخبراء المتميزين. وألقى الكلمة الافتتاحية للمؤتمر السيد جيم ماكليفيني، النائب الأعلى للرئيس ورئيس مجلس إدارة مكتب داو في مشروع «صدارة». كما شارك د.زهير علاوي، رئيس «داو» في السعودية بشدة بالامكانات التي تمتلكها منطقة الشرق الأوسط، وهو



جيم ماكليفيني

«بوز أند كومباني»: الدخول إلى صناعات جديدة منهج عديم الجدوى لإنعاش النمو الاقتصادي

الصناعات الأخرى. وبالتالي، ينبغي على الرؤساء التنفيذيين ومجالس الإدارات عدم إهدار الوقت ورؤوس أموال المساهمين في محاولة لتحقيق النجاح في صناعة جديدة». وتظهر الدراسة التي أجرتها بوز أند كومباني لعائدات المساهمين على مدار عشرة أعوام أن الشركات المصنفة ضمن الربع الإحصائي الأعلى تحقق عائدات سنوية للمساهمين بنسبة 17٪ أو أكثر، والمثير للاهتمام أن كل صناعة رئيسية تضم شركة واحدة على الأقل تحقق إجمالي عائدات مرتفع للمساهمين، بينما تتفوق أفضل الشركات في تلك الصناعة تفوقا مبهرا. وبالتالي، لم يكن ضروريا أن يبحث الرؤساء التنفيذيون عن التعافي في صناعة أخرى. من جانبه قال المدير الأول في «بوز أند كومباني كاستوري رنغان»: «من الصعب اليوم العثور على رجل أعمال لم تراوده مطلقا فكرة أن شركته تعمل في صناعة أو سوق تجارية رائدة، وأن ثمة فرصة أفضل تقبع في مكان قريب. وهذا ما يفسر سبب استغلال خطوط الإنتاج أو الخدمات التي لا تزال قادرة على النمو لتمويل شركات أخرى بدلا من إعادة الاستثمار فيها. كما يبرز فقدان التركيز الذي ينبع من انخراط الشركات في صناعات متعددة على أمل أن تحقق إحداها نجاحا منقطع النظير. وأخيرا، فإنه يسقط الضوء على السعي المتهور نحو عمليات الدمج التي وصفت بأنها «تطورية» ولكنها غالبا ما تتطوى على تكبد مبالغ كبيرة في العائدات، والاستغناء عن الرئيس التنفيذي».

قالت شركة الاستشارات الإدارية بوز أند كومباني أن ثمة اعتقاد سائد اليوم بين الرؤساء التنفيذيين وكبار المسؤولين التنفيذيين أن الدخول إلى صناعات جديدة مزدهرة هو حجر الزاوية لتحقيق أقصى قدر من النمو. وذكرت الشركة أن كبار رجال الأعمال يرجعون رкод عائدات استثماراتهم إلى عوامل مرتبطة بمجالات صناعاتهم، ويعتقدون اعتقادا راسخا أن إيجاد صناعات «أفضل» وجعل شركاتهم في وضع تنافسي يمكنهم من جني مكاسب أكبر. ومع ذلك، وبعد إجراء تحليل عميق لعائدات المساهمين شمل 6138 شركة عاملة في 65 صناعة في جميع أجزاء العالم ما بين أعوام 2001، 2011، وكشفت أن هذا الاعتقاد ليس له أساس من الصحة. ففي الواقع، وفي كل حالة تقريبا، تكمن الفرصة الأكبر في تطوير أداء الشركة في مجال صناعاتها عن طريق تحديث استراتيجيتها وتعزيز قدراتها لتحقيق قيمة أكبر للعملاء ومن ثم تميزها عن منافسيها. وقد تبين إيفان هيرش، وهو شريك في بوز أند كومباني، في هذا الصدد قائلا «في الواقع، لا تدعم بيانات السوق هذا الاعتقاد. ففي حين تتفوق بعض صناعات قطاعا على غيرها، فإن الفرق أقل بكثير مما يعتقد البعض، وسرعان ما تعود معظم الشركات المتفوقة في السوق إلى تحقيق معدل نمو متوسط. علاوة على ذلك، فإن الفرق في العائدات بين الشركات العاملة في الصناعة نفسها يتخطى بعدة أضعاف الفرق بينها وبين مثيلاتها في

«VIVA» تطلق هاتف BlackBerry Z10 الذكي

أعلى مستويات الرضا لديهم، مما يعزز من مكانتنا في سوق الاتصالات الكويتي». من جانبه قال نائب الرئيس التنفيذي لمشاريع الهاتف الذكي عالميا لدى RIM كارلو شياريلو: «يقدم الهاتف الذكي BlackBerry Z10 لمستخدمي منصة جديدة ومبتكرة. عبر خطط VIVA التي تهدف إلى دمج التواصل المجتمعي مع الخدمات، ويساعد مستخدمي BlackBerry Z10 بتجربة اتصال مبتكرة، تتميز بتعدد الاستخدامات، وإمكانية الدخول إلى العديد من المواقع الاجتماعية، بالإضافة إلى الأمان الذي يوفره BlackBerry Z10 الجديد هو الهاتف الذكي الأول الذي تم إعادة تصميمه وهندسته وابتكاره خصيصا لمنصة BlackBerry 10. ليخدم

المتخصص في توفير حلول الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات باقسات متميزة من عروض الانترنت، خلال مشاركتها في معرض إنفوكونكت والذي انطلق ابتداء من يوم 27 يناير الجاري والمستمر حتى 2 فبراير، حيث حظيت باهتمام واسع من الزوار نظرا لحدثة هذه العروض ذات السرعات العالية وأسعارها التنافسية. إذ تضمنت عروض فاست تلكو للشركات والأفراد، خدمة ال فاست فيكس التي تعد الأولى من نوعها على صعيد شركات الانترنت، والتي توفر أفضل حلول الصيانة لأجهزة الكمبيوتر والبرمجيات. وأشار نائب الرئيس للمبيعات التجارية طارق العلي في تصريح صحافي إلى أن العروض التي قدمتها فاست تلكو في إنفوكونكت لاقت نجاحا باهرا غير محدود، بدليل ثورة الإقبال الجماهيرية الواسعة على هذه العروض التي أثبتت أنها تكتسي أهمية خاصة في توفير جملة من المزايا



أطلقت VIVA مزود خدمات الاتصالات الأكثر تطورا وتقدما في الكويت الهاتف الذكي BlackBerry Z10 الجديد الذي تدعمه منصة BlackBerry 10 الجديدة في الكويت، ليخدم للمستخدم تجربة تواصل هاتفية فريدة من نوعها. سيتوافر هاتف BlackBerry Z10 الجديد في جميع فروع VIVA عبر الكويت اعتبارا من 10 فبراير 2013. وبهذه المناسبة قال الرئيس التنفيذي لشركة الاتصالات الكويتية VIVA م.سلمان بن عبدالعزيز البدران: «أتاحت لنا شراكتنا مع RIM الفرصة لطرح أحدث تقنيات هواتف BlackBerry الذكية، ونحن سعداء بأن نقدم لعملائنا الهاتف الذكي BlackBerry Z10. تحرص VIVA دوما على توفير أحدث الخدمات وأفضلها إلى عملائها للارتقاء بتجربتهم وضمان تحقيق

«بيتك»: فوز 7 عملاء في السحب الثالث لحملة اربح «ميني آيباد يوميا لمدة 100 يوم»

يتعرض لها العملاء وتماشيا مع التوجهات المصرفية العالمية. وشهدت الحملات التسويقية التي أطلقها «بيتك» لعملائه من حملة البطاقات الائتمانية، تجاوبا كبيرا في ظل المزايا الحصرية العديدة التي قدمتها هذه الحملات والتي تضاف إلى مزايا بطاقات «بيتك» الائتمانية، وبدا هذا التجاوب في حجم استخدام البطاقات داخل الكويت وخارجها، وعدد الفائزين خلال هذه الحملات بجوائز تحفيزية متنوعة. ويؤكد التجاوب المشجع مع حملات «بيتك» التسويقية في مجال البطاقات الائتمانية، نجاحها في تقديم المنتجات والخدمات المبتكرة التي تلائم احتياجات وتطلعات العملاء من مختلف الشرائح، كما تكشف هذا التجاوب عن الوعي المرتفع للعملاء كما يبدو من حجم استخدام البطاقات في الدخل والخارج، ويؤكد «بيتك» سعيه الدؤوب لتوفير أفضل الخدمات والعروض للعملائه، بالتعاون مع كبريات الشركات العالمية المصدرة للبطاقات الائتمانية، وبالتنسيق مع التجار والمحال التجارية ومراكز التسوق داخل الكويت وخارجها.



الجائزة مع بطاقات بيتك

يومية قيمة عبارة عن جهاز «ميني آيباد»، مقابل كل 10 دنانير للشراء فقط باستخدام بطاقات الائتمان ومسبقة الدفع داخل الكويت وخارجها، وكذلك من خلال استخدام بطاقات الصرف الآلي خارج الكويت فقط، والدخول في السحب، وكلما تضاعف مبلغ الإنفاق زادت فرص التاهل لدخول السحب الإلكتروني الذي يجري أسبوعيا. وتأتي الحملة الجديدة استمرارا للعروض المميزة التي يقدمها «بيتك» لعملائه من حملة البطاقات المصرفية المتنوعة مكافأة

فاز 7 من عملاء بيت التمويل الكويتي «بيتك» بالجائزة «ميني آيباد» في السحب الثالث لحملة الترويجية الجديدة بعنوان «اربح كل يوم جهاز ميني آيباد لمدة 100 يوم مع بطاقات بيتك» والتي تستهدف تشجيع العملاء على استخدام البطاقات الائتمانية وبطاقات مسبقة الدفع بأنواعها وبطاقات السحب الآلي في مشترياتهم، تعزيزا للقيمة المضافة للبطاقات، وخدمة لحركة السوق، بما في ذلك تنشيط المبيعات وتسهيل عمليات الشراء، وتتضمن الحملة جوائز يومية عند استخدام بطاقات بيتك الائتمانية وبطاقات الدفع المسبق لسداد قيمة المشتريات داخل الكويت وخارجها. والفائزون هم: انس علي الكندري - مشاري عثمان - العبد الهادي - عبد الرحمن سيد الرفاعي - بشاير عنبر - أحمد محسن العنزي - خالد وليد خالد - يوسف عبد اللطيف العتيقي. وتتيح الحملة التي تستمر لمدة 100 يوم حتى 12 ابريل المقبل، حصول كل مستخدم لبطاقات بيتك على فرصة واحدة لدخول السحب الذي يقدم فرصة ربح جائزة

دبي تستقطب نادي «سبر كلوب» الشهير عالمياً لأول مرة بالشرق الأوسط

الاستثنائية التي يحضرها لهم روينسون. وتتضمن خيارات تناول الطعام في «سبر كلوب» كلا من طاولات الشيف، و«سال نيج»، والردهة الذهبية «سال دور»، فيما يتم تقديم المشروبات الغنية في دهنتي «الكوني نور»، و«بار روج» مع إطلالة ساحرة على مياه الخليج من التراس الخارجي في الهواء الطلق». ويقدم المطعم كذلك العروض الفنية الترفيهية الراقية التي ستأسر ألباب الضيوف أثناء تناولهم الطعام، وتتنوع هذه العروض بين الألعاب البهلوانية الشيقة والعروض الموسيقية التي يقدمها مجموعة من الفنانين الموهوبين العالميين والمحليين. بدوره، قال كريستوف موسي، مدير فندق «جميرا زعجيل سراي»: «يسعدنا في جميرا زعجيل سراي» أن نحتضن نادي «سبر كلوب» الذي يشتهر عالميا بأسلوبه الديناميكي المميز. ويشكل افتتاح هذا النادي إضافة جديدة لقطاع المطاعم الفخمة في دبي، فضلا عن رفده عروض الضيافة الفاخرة التي يقدمها الفندق». وسيشكل نادي «سبر كلوب» في دبي وجهة مثالية لمحبي الأجواء الخاصة، كما سيمتخ مالذا راقيا للعشاء والعروض الترفيهية، حيث يمكنهم الاستمتاع بالأطباق



نادي «سبر كلوب»

مع ازدهار الحركة الفنية في دبي، وموقعها الاستراتيجي الذي يجعل منها مركزا عالميا مرموقا، ناهيك عن الموقع مسبوقة في المنطقة بفضل ما تتسم به من إبداع وحيوية وديناميكية». وبهذا الصدد، قال بيرت فان دير ليندن الذي يقف وراء تأسيس «سبر كلوب» والشريك في شركة «آي كيو كريبتيف» المالكة للنادي: «جاءت فكرة تأسيس نادي «سبر كلوب» بدافع من رغبتنا العميقة في الخروج عن نطاق المألوف، ومنح ضيوفنا مطاعم استثنائية تقدم أرقى الأطباق العالمية والأجواء الإبداعية المبتكرة. وينسجم ذلك إلى حد بعيد

أعلن نادي «سبر كلوب» عن افتتاح أول فروعه في منطقة الشرق الأوسط قريبا في دبي، ويعد هذا النادي، الذي انطلق من العاصمة الهولندية أمستردام، من الوجهات الشهيرة عالميا في مجال فنون الطهي الفاخرة ووسائل الترفيه الغنية الراقية وأصول الضيافة المميزة. ويجسد الفرع الجديد لنادي «سبر كلوب» في دبي مفهوم المطعم الإبداعي المتفرد، ويستضيف فندق «جميرا زعجيل سراي» الفاخر بالتعاون مع «سبر كلوب الشرق الأوسط لإدارة المرافق». وتم تصميم نادي «سبر كلوب» في دبي على غرار بقية فروع النادي في أمستردام، واسطنبول، وسان فرانسيسكو، ولوس انجليس، ولندن، والتي تجتذ كل منها في صميم الطابع الفني للمدينة التي تحتضن مع توفير باقة مميزة من الفنون العصرية، والمكولات الشهية، ووسائل الترفيه المذهلة. وفي إطار تعليقه على الموضوع، قال رجل الأعمال ياسين المتبولي، أحد الشركاء في نادي «سبر كلوب»: «تستثير دبي بتقدم أرقى خدمات الضيافة الفاخرة، ومن خلال إقامة فرع لنادي «سبر كلوب» فيها، فإننا نقدم للمنطقة مفهوما جديدا يهدى إلى تنوع هذا القطاع الذي شهد نموا مطردا خلال السنوات الأخيرة. ويمكن