

تحقيقها معدلات بيع قياسية لقطع الغيار «هيونداي شمال الخليج» تال جائزة من «موبيس»

السيارات في الكويت. وعلى صعيد مبيعات الجملة فقد تم تسجيل نسبة نمو قياسية 85% مقارنة بعام 2011.

وحصدت «شمال الخليج» خلال العام المنصرم عدة جوائز مرموقة على الصعيد المحلي والإقليمي، منها حصولها على درع أفضل مبيعات لفئة السيارات الفخمة في الشرق الأوسط بين شهري يوليو وأكتوبر 2012، إلى جانب أرفع تقدير من شركة هيونداي كأفضل وكيل سيارات في العالم لعام 2011، بالإضافة إلى جائزة شرفية من «سرفيس هيرو» عن فئة مبيعات السيارات الجديدة وجائزة معارض النخبة من هيونداي.

وتستغل شركة شمال الخليج مناسبة حصولها على هذه الجائزة الجديدة لتؤكد أنها لن تكتفي بالإنجازات التي تم تحقيقها بل ستسعى لتجاوز كل التوقعات وإظهار التميز بين وكلاء هيونداي في المنطقة وأيضاً بين وكلاء السيارات في الكويت. وقد وضعت الشركة خططاً واستراتيجيات لتطوير منشأتها التي تخضع بشكل متواصل للتحديث، وتعد بالاستمرار في تقديم أفضل العروض التسويقية وأجود الخدمات في كل أقسامها.

العالية وعلى قدر عال من المعرفة بالمنتجات والمديرين على استخدام أحدث الكاتالوجات، ولديها أيضاً طاقم من بائعي قطع غيار المتجولين المنتشرين في مختلف المناطق الكويتية لتغطية حاجات العملاء والشركات.

وكانت «شمال الخليج» حصلت على جائزة الإمتياز لقسم قطع الغيار للعام 2011 من قبل «موبيس»، وذلك بناء على معايير محددة ميزتها عن باقي الوكلاء، وتقديراً للإنجازات العديدة التي حققتها الشركة خلال العام 2011.

وتعكس الإنجازات المختلفة التي حققتها «شمال الخليج» في هذا السياق أهمية إعادة تصميم معرض قطع الغيار في مركز الخدمة والصيانة في الشويخ بما يتوافق مع المعايير العالمية المعتمدة لتجاوز كل التوقعات وإظهار التميز بين وكلاء هيونداي في المنطقة وأيضاً بين وكلاء السيارات في الكويت. وقد وضعت الشركة خططاً واستراتيجيات لتطوير منشأتها التي تخضع بشكل متواصل للتحديث، وتعد بالاستمرار في تقديم أفضل العروض التسويقية وأجود الخدمات في كل أقسامها.

حصلت شركة شمال الخليج التجارية (هيونداي الكويت)، الوكيل الحصري لسيارات ومركبات هيونداي في الكويت، على جائزة من شركة «موبيس» المصنغ الرسمي لقطع غيار هيونداي، وهي عبارة عن 30 وست عملات ذهبية (30 غراماً من الذهب)، تقديراً لجهود «شمال الخليج» لتحقيق معدلات مبيعات قياسية للطائرات. وجاءت هذه الجائزة لتظهر تكامل كل أقسام وإدارات شركة «شمال الخليج» في تنفيذ الإستراتيجية الشاملة الموضوعية، والتي تقوم على التميز سواء في السوق المحلية أو في المنطقة وتقديم أفضل الخدمات للعملاء سواء ما قبل البيع أو ما بعده وتوسيع الحصة السوقية للشركة ومواصلة التسويق لهيونداي كعلامة تجارية وكفصحة نجاح وكسيارة عصرية تجمع بين أناقة التصميم والفعالية والاعتمادية الطويلة.

كما أبرزت هذه الجائزة نجاح سياسة الشركة لتشجيع تجارة الملحقات التجارية، وقدرتها على توريد قطع غيار لتجار محليين موقوفين بهدف تحسين توافر قطع هيونداي في السوق، بالإضافة إلى نجاح إستراتيجية التسويق وأيضاً نجاح فريق المبيعات الخارجية.

وتعتمد شركة شمال الخليج إستراتيجية متكاملة فيما يخص خدمة قطع غيار، وذلك تحت عنوان عرض هو «توفير قطع الغيار الأصلية بأسعار مناسبة»، وتمتلك الشركة أربعة معارض لقطع الغيار موزعة على مختلف مناطق الكويت لتكون قريبة من المستهلك، وهي تشغل نظاماً متطوراً لربط الفروع بعضها ببعض لضمان توافر القطع بأسرع وقت وفي الوقت الذي يتناسب والعمل.

وتقدم الشركة خدمة توصيل قطع الغيار الكبيرة للمركبات، كما توفر قطع الغيار الاستهلاكية داخل أفرع المنتشر في المناطق السكنية بالتعاون مع بعض الجمعيات. وتوظف «شمال الخليج» طاقماً محترفاً من بائعي قطع الغيار ذوي الكفاءة



شركة شمال الخليج التجارية NORTHWEST GULF TRADING CO.

تشمل فحفاً مجاناً للتكيف و20% خصماً على قطع الغيار «مراكز سبانه وزيت للخدمات السريعة» تطلق حملة «خلي صيفك كول»



بعملائها وتقديم خدمة فريدة من نوعها وجوده عالية ودقة فائقة وأسعار تنافسية تناسب جميع العملاء.

المميز الذي يشمل فحص التكيف، بالإضافة إلى ذلك قدمت المراكز خصم 20% على جميع قطع الغيار. كما أن المراكز مجهزة بطاقم استقبال متميز ومدرب، وصاله انتظار مكيفة حيث يمكن الاستمتاع بقهوتك ومشاهدة سيارتك أثناء القيام بأعمال الصيانة. وتتعهد مراكز سبانه وزيت بال العناية

بفصل الصيف تعبيراً عن التزام المراكز بتقديم أقوى وأفضل العروض لقائدي المركبات. وأياً كان نوع سيارتك ما عليك سوى زيارة أقرب فرع لمركز سبانه وزيت المنتشرة في حولي شارع أحمد بن طولون أو السالمية شارع ناصر البدر المتفرع من شارع عمان وبعيدا عن الزحمة لفحصها مجاناً والاستفادة من هذا العرض



«مرسيدس بنز» تطلق «A 250 Sport» لجيل جديد من السائقين

ويعتبر الشكل المنحوت للسيارة من المزايا التقليدية لعلامة مرسيدس-بنز، كما أن الخطوط التي تظهر شخصية السيارة، وبخاصة في جوانبها، تمنح موديل A Sport 250 البنيسة والمظهر البارز، بينما تتجلى المزايا الديناميكية من النظرة الأولى إلى المقصورة الداخلية أيضاً.

ويتسم المظهر الخارجي للسيارة الجديدة بالحواف المحددة والأسطح المشدودة، كما أن التبادل المتناغم بين الأسطح المقعرة والمحدبة يخلق تالاعاً جميلاً بالضوء، وبخاصة على جوانب السيارة، مما يزيد من تفرد مظهرها الجميل.

ومن المواصفات النموذجية مقدمة السيارة الرياضية الطويلة، وشكلها الذي يحاكي حرف V والمصابيح الأمامية المفصلة والشبك الأمامي المبتكر، والذي يحتضن نجمة مرسيدس المميزة في الوسط، والنافذة الواحدة في الأمام بالإضافة إلى فتحات دخول الهواء الموجودة في الجوانب. أما الخطوط التنازلية الظاهرة على الجوانب فتبدو كما لو كانت تختفي كلما اقتربت من مؤخرة السيارة.

ويعتبر تصميم المصابيح الأمامية، إلى جانب تكوينات الإضاءة فيها، من العناصر الأساسية في فكرة التصميم. فوحدات الإضاءة ومصابيح LED الموجودة خلف الغطاء الزجاجي للمصابيح الأمامية

رتبت بشكل يخلق تأثيراً يوجي بالتوجه عند تشغيل مصابيح القيادة النهارية والغمازات. ويمثل التصميم الداخلي لسيارة A 250 Sport خطوة عملاقة للأمام فيما يتعلق بالجودة، سواء كان ذلك في المواد المستخدمة أو في تناعم التصميم وانسجامه، فقد تحقق كلا الهدفين بشكل رائع بمساعدة مفهوم التصميم المحدد بوضوح، وبفضل عدد من خيارات الدمج المتاحة باستخدام أعلى المواد جودة، تم طلاء جميع الحواف بلمسات مميزة منحنتها المظهر المعدني والملمح المرحة، وتم تنفيذ ذلك بإصص مستويات العناية والأهتمام بالتفاصيل الدقيقة، لتظهر كما لو كانت مصبوبة من قطعة واحدة.

أما المزايا الرياضية المتفوقة فتعني المرونة القصوى التي يرافقها شعور بالسلامة والقيادة السلسة والنبات ومستويات فائقة من الراحة، وجميعها من أهم المزايا النموذجية للعلامة الشهيرة. يتضمن نظام التعليق في سيارة A Sport 250 الجديدة محورا خلفياً بأربعة روابط وتوجيهاً إلكترونياً ميكانيكياً يتمتع بوظائف المساعدة ونظام ESP بالإضافة إلى نظام تعزيز التحكم بالثبات XTC، وخلال تطوير السيارة استفاد خبراء التعليق بشكل كبير من أجهزة محاكاة القيادة في مركز تطوير مرسيدس في سنديلفينغن، وذلك ضمن اختبار الكتروني لأنظمة القيادة والنبات.



ومنها موديلات الفئة E والفئة S في السنوات الأخيرة، ما مكنتها من مواصلة العمل على تعزيز تلك الحصة في القطاعات الأخرى.

وساهم ذلك في تحقيق أفضل أرقام المبيعات على الإطلاق العام الماضي، حيث حققت مبيعات سيارات SUV وAMG أداءً قياسيماً فيما غيرت المفهوم السائد في المنطقة حول علامة مرسيدس-بنز لينظر إليها على أنها علامة شبابية ورياضية تفخر بالمكانة المرموقة والفخامة المتناهية التي ترافق علامة النجم الثلاثي.

وانطلقت سيارة A Sport 250 كحاملة شعار Drive Yourself وذلك بهدف تغيير مسار قطاع السيارات الصغيرة الفاخرة لتمثل توجهاً جديداً لعلامة مرسيدس-بنز في المنطقة.

وتستهدف مرسيدس-بنز السوق الجديد من الشباب الذين يتسمون بالطموح والتطلعات العالية، لتقدم لهم سيارة تتمتع بمظهر مميز وأداء قوي ومكانة راقية وبسعر يجعل التمتع بمزايا العلامة المرموقة أمراً في متناول الكثيرين ممن كانوا يعتبرون امتلاك سيارة مرسيدس-بنز أمراً يرغبون في تحقيقه مستقبلاً.

ولأنها تمثل فئة مستقلة بذاتها فإن سيارة A 250 Sport تجعل من حلم امتلاك سيارة مرسيدس-بنز حقيقة واقعية، لتبدأ علاقة طويلة الأمد مع عملائها في وقت مبكر.

وفي حديثه عن توقيت وصول الفئة A إلى الأسواق الشرق الأوسط قال بيرنتالر: «يعتبر الجيل الحالي الأكثر طموحاً في تاريخ البشيرة،

وتتضمن المواصفات القياسية على سبيل المثال لا الحصر نظام التوجيه من التصادم.

ولا شك في أن المرء سيبدأ ارتياحاً أكثر عند معرفة سعر السيارة الرائعة التي تحمل علامة النجم الثلاثي، والتي تبدأ من 37 ألف دولار فقط في دول الخليج العربية.

وفي السياق عينه قال مدير المبيعات والتسويق لسدي مرسيدس-بنز في منطقة الشرق الأوسط والأدنى فرانك بيرنتالر: «لطالما احتلت مرسيدس-بنز مركزاً متقدمة بين العلامات الفاخرة في العالم وتأتي سيارة A 250 Sport من مرسيدس-بنز لتمثل إنجازاً بالغ الأهمية حيث صممت بنيتها الخارجية والداخلية باستقلال تام عن أي فئة أخرى، فقد استطاع مهندسوننا الاستفادة من تلك الفرصة بشكل رائع في تصميم سيارة جديدة بالكامل».

ويمثل توقيت إطلاق فئة جديدة تماماً من سيارات مرسيدس-بنز في المنطقة أساساً هاماً لاستراتيجية العلامة العالمية والإقليمية لتكون الاسم الأول في فئة السيارات الفاخرة بحلول العام 2020.

فشركة مرسيدس-بنز في الشرق الأوسط والأدنى تتمتع بحصة سوقية إستراتيجية في قطاع سيارات الصالون الفخمة،

وتتضمن المواصفات القياسية على سبيل المثال لا الحصر نظام التوجيه من التصادم.

ولا شك في أن المرء سيبدأ ارتياحاً أكثر عند معرفة سعر السيارة الرائعة التي تحمل علامة النجم الثلاثي، والتي تبدأ من 37 ألف دولار فقط في دول الخليج العربية.

وفي السياق عينه قال مدير المبيعات والتسويق لسدي مرسيدس-بنز في منطقة الشرق الأوسط والأدنى فرانك بيرنتالر: «لطالما احتلت مرسيدس-بنز مركزاً متقدمة بين العلامات الفاخرة في العالم وتأتي سيارة A 250 Sport من مرسيدس-بنز لتمثل إنجازاً بالغ الأهمية حيث صممت بنيتها الخارجية والداخلية باستقلال تام عن أي فئة أخرى، فقد استطاع مهندسوننا الاستفادة من تلك الفرصة بشكل رائع في تصميم سيارة جديدة بالكامل».

ويمثل توقيت إطلاق فئة جديدة تماماً من سيارات مرسيدس-بنز في المنطقة أساساً هاماً لاستراتيجية العلامة العالمية والإقليمية لتكون الاسم الأول في فئة السيارات الفاخرة بحلول العام 2020.

فشركة مرسيدس-بنز في الشرق الأوسط والأدنى تتمتع بحصة سوقية إستراتيجية في قطاع سيارات الصالون الفخمة،

وتتضمن المواصفات القياسية على سبيل المثال لا الحصر نظام التوجيه من التصادم.

ولا شك في أن المرء سيبدأ ارتياحاً أكثر عند معرفة سعر السيارة الرائعة التي تحمل علامة النجم الثلاثي، والتي تبدأ من 37 ألف دولار فقط في دول الخليج العربية.

وفي سياق حديثه عن توقيت وصول الفئة A إلى الأسواق الشرق الأوسط قال بيرنتالر: «يعتبر الجيل الحالي الأكثر طموحاً في تاريخ البشيرة،

«علي الغانم وأولاده للسيارات» تحتفل بنجاحات 2012



جانب من الاحتفال بنجاحات 2012

الأعلى التي يشهدها أي وكيل حصري لمجموعة BMW الشرق الأوسط على الإطلاق. بفضل التزام الموظفين بتقديم منتجات وخدمات عالية الجودة إلى جانب خدمة العملاء الممتازة، تمكنت شركتنا والعلامات التجارية التابعة لمجموعة BMW من بلوغ هذه المستويات من النجاح في

خدمة العملاء. وعلق في هذه المناسبة، المدير العام لشركة علي الغانم وأولاده للسيارات يوسف القطامي قائلاً: «لقد أردنا أن نعبر عن تقديرنا لمساهمة موظفينا في زيادة مبيعات سيارات BMW والتي وصلت إلى 37% عام 2012، وهي نسبة النمو

وتقدمت إدارة شركة علي الغانم وأولاده للسيارات بالشكر من فريق العمل على جهوده المبذولة ومساهمته في إنجازات عام 2012 على صعيد المبيعات، وكما شجعتهم على التطلع دوماً إلى الأمام والسعي إلى تحقيق الإمتياز في جميع جوانب الأعمال ولاسيما في

تدخل مرسيدس-بنز فئة جديدة بالكامل في الشرق الأوسط مع انطلاق سيارة A 250 Sport الجديدة، لتضع معايير متجددة في فئة السيارات الفاخرة الصغيرة التي تتمتع بال قوة والأداء الرياضي والتصميم الفاخر، ما يجعلها محط الأنظار لمحبي التميز والتفرد في المنطقة.

ويجمع تصميم الهيكل المستوحى من علامة AMG بين مرونة فائقة ومحرك قوي ذي أربع أسطوانات بنشاحن تريبو سعته ليرتان، يمنحها قوة فائقة قدرها 211 حصاناً لتتألق في فئتها بفضل القدرة على التسارع من 0 إلى 100 كيلومتر في الساعة خلال 6,6 ثوان فقط.

وتتسم مواصفات الخليج العربي للسيارة بالعديد من المزايا والإضافات بالمقارنة بالنسخة العالمية، ومنها التصميم الداخلي الرياضي مع تفاصيل العرّز باللون الأحمر وأحزمة المقاعد باللون الأحمر من طراز designo إلى جانب فتحات التهوية المحاطة بإطار أحمر على نمط SLS AMG ومقاعد رياضية مريحة للغاية تتناغم مع مظهر خارجي جريء ودوامات حمراء اللون للكوابح وحواف إطارات من الألمنيوم الخفيف قياس 18 بوصة بلون أسود لماع ومصابيح أمامية تحمل حلقات حمراء مميزة.

وفي الوقت ذاته، يبرز الموديل الجديد أهمية السلامة بالنسبة إلى مرسيدس-بنز وكونها جانباً أساسياً في أي سيارة بغض النظر عن سعرها.

وتتضمن المواصفات القياسية على سبيل المثال لا الحصر نظام التوجيه من التصادم.

ولا شك في أن المرء سيبدأ ارتياحاً أكثر عند معرفة سعر السيارة الرائعة التي تحمل علامة النجم الثلاثي، والتي تبدأ من 37 ألف دولار فقط في دول الخليج العربية.

وفي السياق عينه قال مدير المبيعات والتسويق لسدي مرسيدس-بنز في منطقة الشرق الأوسط والأدنى فرانك بيرنتالر: «لطالما احتلت مرسيدس-بنز مركزاً متقدمة بين العلامات الفاخرة في العالم وتأتي سيارة A 250 Sport من مرسيدس-بنز لتمثل إنجازاً بالغ الأهمية حيث صممت بنيتها الخارجية والداخلية باستقلال تام عن أي فئة أخرى، فقد استطاع مهندسوننا الاستفادة من تلك الفرصة بشكل رائع في تصميم سيارة جديدة بالكامل».

ويمثل توقيت إطلاق فئة جديدة تماماً من سيارات مرسيدس-بنز في المنطقة أساساً هاماً لاستراتيجية العلامة العالمية والإقليمية لتكون الاسم الأول في فئة السيارات الفاخرة بحلول العام 2020.

فشركة مرسيدس-بنز في الشرق الأوسط والأدنى تتمتع بحصة سوقية إستراتيجية في قطاع سيارات الصالون الفخمة،

وتتضمن المواصفات القياسية على سبيل المثال لا الحصر نظام التوجيه من التصادم.

ولا شك في أن المرء سيبدأ ارتياحاً أكثر عند معرفة سعر السيارة الرائعة التي تحمل علامة النجم الثلاثي، والتي تبدأ من 37 ألف دولار فقط في دول الخليج العربية.

وفي سياق حديثه عن توقيت وصول الفئة A إلى الأسواق الشرق الأوسط قال بيرنتالر: «يعتبر الجيل الحالي الأكثر طموحاً في تاريخ البشيرة،

وتتضمن المواصفات القياسية على سبيل المثال لا الحصر نظام التوجيه من التصادم.