



أكبر علم للكويكب بمساحة 7 آلاف متر والمرفوع بواسطة 200 بالون هيليون



جانب من تسجيل رقم «غينيس» لأكبر حملة لفحص السكري



أشرف مكارم يرفع شهادة تسجيل أكبر تبادل ثقافي بمكتبة بعقلين في لبنان

مكارم: «فيستا كويت» ستكون الممثل المعتمد لـ «غينيس للأرقام القياسية» وحقت 73 رقماً في 3 سنوات



تظهير 5500 حمامة لتسجيل رقم قياسي لشركة «الساير» في الأعياد الوطنية



أكبر هرم من علب العطور لشركة «حبشي وشلهوب»



أكبر علم مقدم من الكويت إهداء للجيش اللبناني في عيده

في المحاولة الثالثة، وبعد نيل الشركة للشهادة، وتسجيل الرقم في موسوعة غينيس تم إرسال العلم والشهادة إلى الديوان الأميري كهدية من شركة فيستا وتسلمته الشقيقة أمال الأحمد.

ومن إنجازات الشركة أيضاً تنفيذ أكبر طول خط للعلم من البالون بطول 14 ألف متر حيث تم إنجازه في مجمع المارينا بتاريخ 6 يناير 2011 وسط حضور جماهيري لافت.

كما أنجزت الشركة رقماً لصالح مجموعة السائير من خلال إطلاق 5500 طائر حمام لرسالة سلام بمناسبة احتفالات الكويت بالأعياد الوطنية وذلك في فبراير 2011.

وأضاف مكارم أن شركة فيستا نظمت عمل أكبر هرم في العالم لصالح شركة حبشي وشلهوب بتسجيل أكبر هرم في العالم والمكون من 52 ألف علبه عطر والذي أقيم في مول 360 عام 2011.

ومن المشاركات المميزة لشركة «فيستا كويت» قال مكارم أنه تم تسجيل رقم قياسي في موسوعة غينيس وأعمال وإنجازات، إضافة إلى مشاريع قريبة ستنفذها الشركة في كل من المملكة العربية السعودية ودولة قطر الشقيقتين.

وتتمنى مكارم أن تحقق شركة «فيستا كويت» أهدافاً في تسجيل أكبر عدد من الأرقام القياسية لصالح الكويت.



مدير عام شركة «فيستا كويت» أشرف مكارم

أكد مدير عام شركة «فيستا كويت» أشرف مكارم أن الشركة ستكون الشريك الرسمي والممثل المعتمد لموسوعة غينيس للأرقام القياسية في الكويت، وذلك تقديراً من الموسوعة لما حققته شركة فيستا كويت من إنجازات وتسجيل أرقام قياسية للكويكب، وتسهيلاً من «غينيس» للراغبين في الدخول للموسوعة من خلال الأفكار والخبرات، ولحماية القطاعات والهيئات الحكومية والشركات الخاصة وأصحاب المبادرات من استغلال «غينيس» وتداول اسمها وشعارها بشكل مزيف ويهدف للتكسب المادي بعيداً عن المصداقية والنزاهة.

وتحدث مكارم عن الإنجازات الكبيرة التي حققها الشركة خلال ثلاث سنوات، مبيناً أن الكويت لم تسجل سوى عشرة أرقام قياسية منذ تأسيس موسوعة غينيس عام 1954 حتى 2010، بينما استطاعت شركة «فيستا كويت» تنظيم وتحطيم 73 رقماً قياسياً عالمياً منذ عام 2010 حتى مارس 2013، إذ تم تسجيل رقمين قياسيين وإنجازهما في الكويت لصالح الجمهورية اللبنانية الشقيقة الأول تضمن إنجاز أكبر علم للبنان تم تصنيعه في الكويت وإرساله في 10 أكتوبر 2010 إلى لبنان بطائرة خاصة حيث أقيم حفل رسمي بحضور ممثلين عن السفارة الكويتية في بيروت وبرعاية وزارة الدفاع اللبنانية كهدية من الكويت

للبنان بمناسبة عيد الجيش اللبناني وكانت مساحة العلم 69720 متراً مربعاً، بينما كان الرقم الثاني من خلال تسجيل أكبر تبادل ثقافي في العالم والذي تم تنظيمه وإقامته في مكتبة «بعقلين» الوطنية بتاريخ 17 يناير 2011.

وفي الكويت تم إنجاز وتسجيل أكبر علم كويتي مرفوع من غير سارية بتاريخ 13 مارس 2010 والذي بلغت مساحته 7 آلاف متر مربع وتم رفعه بواسطة 200 بالون هيلون وكل بالون منها يعرض 3 أمتار وتحقق تسجيل الرقم

تقرير برنامج المبادر التلفزيوني.. الحلقة الثامنة التسويق

الألواح الجصية. 5- الصوت: تتمثل المادة بخاصية عزل الصوت والضجيج الداخلي والحراري. 6- الحرارة: تتميز المادة بكونها من المواد العازلة للحرارة وخضعت لتجارب مخبرية عالمية أثبتت كفاءتها بعزل الحرارة. 7- خفيف: ألواح المغنسيوم أخف من ألواح الجبس. 8- خلاف للألواح القائمة على الخشب ومواد الألياف تتمتع ألواح المغنسيوم بخصائص تطهير ذاتي ولا تسمح للجراثيم والبكتيريا بالبقاء على أسطحها. 9- الميزة الكبيرة للألواح هي الراحة وسهولة المعالجة ولا تتطلب أدوات وأجهزة خاصة للقطع كما للألواح الجصية فيمكن قطعها آلياً وبدونها بأي آلة نشر أو قطع على أي إطار معدني أو عارضة خشبية بأي مثبت سواء كان من المسامير أو البراغي على سطح اللوحة بنحو سلس يمكن الرسم عليها وتغليفها بقرينة أو ورق الحائط أو الجص. 10- الاستقرار دائم للإبعاد: لا تتورم عندما تكون رطبة ولا تتعدد بالحرارة ولا تنكمش بالبرودة.

مباشرة على الألواح. 3- للأسقف المعلقة وأعمال الديكورات. 4- تستخدم بدلاً من أعمال المحارة حيث توفر سطحا أملس. 5- كحوائط داخلية أو في أعمال الواجهات وخاصة في الأماكن التي تتعرض للرطوبة أو القريبة من البحر.

خصائص ومميزات ألواح المغنسيوم:

- 1- البيئة: المادة 100٪ صديقة للبيئة لأنها لا تحتوي على الأسبستوس أو الفورمالدهايد وغيرها من المواد الضارة وآمنة للإنسان والمنتجات الغذائية.
- 2- الإشعاع: غير قابلة للاحتراق. المادة ليست متوهجة عند درجة حرارة 800 درجة مئوية. ويمكن أن تصمد أمام اللهب المكشوف لمدة تصل إلى 240 دقيقة من الهياكل الجاهزة.
- 3- مقاومة للرطوبة: لا تتأثر بالعوامل الخارجية سواء كانت رطوبية أو بخارية وتتميز عند امتصاص الرطوبة باحتفاظها بخصائصها من حيث القوة والمتانة. ويحتفظ شكله أثناء التجفيف.
- 4- القوة: لديها خصائص مقاومة ممتازة وقوة التحمل العالية للصدمات وخلاف

الدراسة التسويقية: تعتبر دراسة الجدوى التسويقية من أهم الدراسات التفصيلية التي تنجز للحكم على جدوى المشروعات الاستثمارية لأنها تؤدي إلى تحديد الإيرادات المتوقعة للمشروع خلال دورة حياته الإنتاجية.

تعتبر الدراسة التسويقية ذات صلة وثيقة ببعض الدراسات التفصيلية الأخرى مثل دراسة الجدوى الفنية بينما تعتبر الدراسة التسويقية هامة جداً للدراسة المالية والاقتصادية لما لها من دور هام في تحديد الإيرادات المتوقعة والتدفقات النقدية الداخلة للمشروع.

النظرة السوقية: يتميز سوق الكويت باعتداده الشديد على المنتجات المستوردة لقلّة المصانع الوطنية فيه وبالتالي سيقتبل المشروع منافسة من قبل المنتجات المستوردة ذات الأسعار العالية نسبياً بسبب تحملها تكاليف النقل والاستيراد وبالتالي يتميز المشروع بقدرته التنافسية من حيث الأسعار بينما منافسة المنتجات الوطنية مصنعة بسبب عدم وجود مصانع محلية تنتج نفس المنتج.

الاستخدامات:

- 1- كأساس للمباني والاساس للخرسانة
- 2- كأساس للخرسانة حيث يتم لصق السراميك

به الاقتصاد الوطني في هذا المجال، والمساهمة في تطوير العملية الصناعية في الاقتصاد الكويتي من خلال إنتاج العوازل والقواطع بأسعار تنافسية تضاهي المنتجات المستوردة الشبيهة، وتأمين فرص العمل للقوى البشرية الوطنية والوفادة مما سيدفع بعجلة الاقتصاد الوطني.

1- الفلسفة التي يقوم على أساسها المشروع (الرسالة): سلع متميزة - خدمة سريعة - أسعار تنافسية.

الدراسة البيئية: المشروع صديق للبيئة حيث أن المادة المنتجة لا تحتوي على الأسيبتوس والفورمالدهيد وغيرها من المواد الضارة الملوثة للبيئة، والمادة آمنة وليست لها أي تأثير على الصحة العامة للإنسان ولا المنتجات الغذائية.

حصل المبادر سعد جمال على مصادر الأسبوع من خلال تصويت المشاهدين في الاستفتاء لقائمة المتصدرين في الحلقة (السابعة) من قبل لجنة تحكيم برنامج المبادر والذي يعتبر كياناً وطنياً لتنمية الشباب المبادرين والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، حيث يهدف إلى احتضان الشباب والاستثمار فيهم واكتشاف طاقاتهم وتبني أفكارهم وتوفير بيئة تحتية استراتيجية تخدم قطاع المشاريع الصغيرة والمبادرين والشباب وتلبي جميع احتياجاتهم لتأسيس وإدارة مشاريعهم. وسوف يتم عمل الكيان على مرحلتين مما يساهم في تحقيق الكيان للأهداف المرجوة.

ركزت هذه الحلقة على التسويق، التسويق يعني المنتج والترويج والتوزيع أي مشروع تجاري إذا كان هذا المشروع عبارة عن طائر على الشجران اللذان يطير بهما ليتقى شر ما أمامه ويغتنم الفرص التي أمامه هما التسويق. والتسويق له خطوات مدروسة مجدولة ضمن خطة مستقبلية تضمن الاستمرارية في توزيع المنتج ووصولها إلى الأسواق مع ضمان الربح ومن ثم نجاح المشروع وتحقيق هدفه في



فيسل عبدالغفور منذر المعنوق



م. ناجي الصقر هيثم الحجري

تتمثل في تصنيع ألواح المغنسيوم الزجاجي والتي تستخدم كبديل عن الحوائط الخارجية والداخلية مثل (الجبسوم بورد) وكذلك الأثاث والزراعة وتتميز بتكوين كيميائي يكسبها وزناً أخف وعازلية أكبر جنباً إلى جنب مع تكلفة أقل.

2- النشاط الاقتصادي للمشروع: ينتمي هذا المشروع للنشاط الإنتاجي والصناعي وهما من أهم قطاعات النشاط الاقتصادي الفاعلة في المجتمع.

أهداف المشروع:

الغرض الأساسي من إقامة المشروع: تقديم سلع وخدمات جديدة يحتاج إليها المجتمع في المجال الصناعي لتحقيق التقدم الإنتاجي الذي يمر

الانتشار. كان ضيف الحلقة (العضو الخامس) هيثم الحجري وهو مؤسس ومدير وشريك مجموعة كافيار وهي أحد المشاريع الصغيرة التي بدأت منذ عام 1998.

وكان منذر المعنوق مستشار المشروعات الصغير بهيئة الأمم المتحدة والمهندس ناجي الصقر المدرب بالهيئة العامة للتعليم التطبيقي قاما بوقت قياسي بوضع المبادرين على الطريق الصحيح بكل ما يتعلق بخطوات التسويق. وأخذ كل من منذر المعنوق والمهندس ناجي الصقر تأسيس المبادرين على هذه الجزئية من التسويق وكل النواحي التي تمس التسويق.

فكرة عامة عن المشروع:

1- طبيعته: فكرة المشروع