

إحدى شركات مجموعة السايبر تقدم عروضاً تستغني أكثر من 50 جمعية تعاونية ومحل بنشر بالإضافة إلى 7 من مراكز خدمة السايبر «الشحنان» تطلق عرض زيوت تشحيم فالفولين الكبير

اربح مع زيوت فالفولين WIN WITH VALVOLINE!

الجازة الكبرى:
تويوتا يارس هاتش باك موديل 2012
Grand Prize: Toyota Yaris 2012 MY.

فرصة لربح عشرات الجوائز القيمة الأخرى!
PLUS a chance to win other valuable prizes!

بوستر اربح مع زيوت فالفولين

مجموعة Tectyl لحماية الطلاء ويتم استيراد منتجات فالفولين المذكورة أعلاه من الولايات المتحدة وهولندا.

وبدوره قدم مدير تطوير المبيعات والإعمال روبريك كامل ماركين عرضاً تقديمياً عن خلفية فالفولين ومجموعة منتجاتها واختم العرض بشكر شركاء فالفولين بالتتابع، شركة الشحنان والكويتيين كونهم عملاء ذوي وعي بالجودة العالية.

نحن متأكدون من تقديم أفضل رعاية للعملاء من خلال مجموعة منتجات فالفولين، وقام مدير التسويق محمد نسيبي بشرح العرض حيث قال: «خلال الأسبوعين الماضيين، قمنا ببدء حملتنا أون لاين وعبر وسائل الإعلام والرسائل القصيرة التي ركزت على تعريف الجمهور بمنتجات فالفولين، والتي نعتقد أنها نجحت في تحقيق ذلك»، وكالعادة، فإننا في شركة السايبر وشركة الشحنان نعتبر عملاءنا شركاء لنا ونؤكد لهم على أفضل الدعم وأفضل المزايا في تعاملهم معنا.

لذلك قررنا إطلاق حملة عروض كبرى لعملاء فالفولين مدعومة بحملة اعلانية كاملة ATL & BTL.

وبدا العرض رسمياً من 28 مارس 2013 ويستمر حتى 28 يونيو 2013.

وستكون إحدى أكبر حملات العروض الخاصة بشركة الشحنان والتي ستغطي أكثر من 50 جمعية تعاونية ومحلا بنشر، بالإضافة إلى 7 من مراكز خدمة السايبر. مقابل كل 4 لترات تشتريها من فالفولين 5W 40 فانك تحصل على 2 كوبون ومقابل كل 4 لترات تشتريها من فالفولين 20W 50 فانك تحصل على 50 كوبون. والجائزة الكبرى - تويوتا يارس 2012 متحدة (30٪) - وهاتف Galaxy Note II 10، وهاتف Mini S3 و 10 كاميرات Canon Digital. وسيتم السحب في 2 يوليو 2013، في الساعة 6:30 مساءً، في مركز زيوت فالفولين، شارع كنداراي.



جانب من حفل الإطلاق



بوستر عرض زيوت تشحيم فالفولين

مكتفة في هذا المناخ وفي هذا البلد من خلال الكراجات الخاصة بمؤسسة محمد ناصر السايبر في جميع الفصول بنتائج لا تشوبها شائبة.

بدوره قال مدير عام أول جي. سايني: «لقد كانت جهودنا دوماً في سبيل تقديم أفضل وأكفا المنتجات لكم - مع قيمة اضافية ودعم كامل بفضل الخدمة الممتازة».

وأضاف: «نحن على دراية تامة بالمنتجات الأرخص ثمننا المتوفرة في السوق إلا أننا في الشحنان وبالتعاون مع موكنا - زيوت فالفولين - ننظر دوماً الي التكلفة - وتحليل الفائدة حتى ولو كانت منتجاتنا أكثر تكلفة قليلاً ولكنها أقل مقابل القيمة الفعلية التي تقدمها -

قامت شركة الشحنان للتجارة العامة والمقاولات إحدى شركات مجموعة السايبر بعمل حفل إطلاق عرض لزيوت فالفولين، بحضور كل من رئيس العمليات بول رينولدز، مدير عام أول جي. سايني، مدير التسويق الشرق الأوسط وأفريقيا ريتشارد ناين، مدير تطوير المبيعات والإعمال روبريك كامل ماركين ومدير أعمال المنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بانكاج شارما.

في البداية رحب رئيس العمليات بول رينولدز بضيوف حفل إطلاق زيوت فالفولين، قائلاً: «للمعلم، تحتفل مجموعة السايبر العام القادم بالذكرى السنوية الستين لتأسيسها، لقد قام رئيس مجلس الإدارة الحالي ناصر محمد السايبر بوضع القواعد الأساسية لألية عمل هذه الشركة، موضحاً أن التزام مجموعة السايبر بقيمتها العريقة في الأمانة والثقة والصق هو الركيزة الأساسية في جميع أعمالها، وستواصل نمونا وتقدمنا بتقديم أفضل واجود المنتجات المدعومة بالخدمة المميزة، باعتبارنا الأفضل بالعمل بشهادة عملائنا وموظفينا ومجتمعنا».

وذكر أن حفل إطلاق زيوت فالفولين يؤكد تماماً هذه المبادئ وما نؤمن به على الدوام، وبصفتها أقدم ماركة زيوت بالعالم، تمثل فالفولين أرتا من القيمة والابتكار حافظت عليه في أعمالها خلال الـ 147 عاماً الماضية، ويسعدنا أن نعمل جنباً إلى جنب مع إدارة فالفولين لتقديم مجموعة مميزة من زيوت التشحيم لعملائنا. وأضاف: «الكويت شائتها شأن العديد من الدول التي تشهد فيها المنافسة، حيث يحاول الجميع اجتذاب أكبر عدد ممكن من العملاء، والجميع يعلم أن الاحتفاظ بالعملاء يتطلب خدمة عالية الجودة، فالعميل يعود إلينا مراراً وتكراراً عندما إذا أدرك القيمة الجيدة التي يحصل عليها مقابل ما يدفعه من مال لحصوله على المنتج المناسب بالسعر المناسب».

وذكر أن فالفولين من أفضل العلامات التجارية وبماكان أن أقول إنه تم اختبارها بصورة

طرازات السيدان مثلت حوالي نصف مبيعات فولكس واجن «فولكس واجن الشرق الأوسط»

تعلن عن تحقيق نمو بنسبة 23٪ خلال الربع الأول



العام نمواً في جميع أنحاء المنطقة، مع تسجيل أقوى النتائج خلال شهر مارس. وبينما سئرت آتاراً إيجابية لكامل مجموعة طرازاتنا الجذابة وموقعنا القوي في السوق، إلا أننا سنشهد أيضاً منافسة شرسة وعلى نحو متزايد في هذه السوق».

وإلى جانب شركائنا، لننضم في فولكس واجن بتقديم منتجات وخدمات عالمية المستوى لعملائنا في الشرق الأوسط، وكذلك الاستثمار في دفع علامتنا التجارية إلى الأمام في جميع أنحاء المنطقة عبر الاستثمار في المرافق، وخدمة العملاء، وطرح الطرازات الجديدة».

وقد أطلقت فولكس واجن الشرق الأوسط خلال الربع الأول الجيل السابع من طراز فولكس واجن غولف، إلى جانب الإعلان عن موعد وصول السيارة المذهلة غولف جي تي أي الجديدة إلى أسواق المنطقة في الربع الثالث من العام.

وسيكون طرح هذا الطراز خبراً ساراً للعملاء المميزين في الشرق الأوسط، والذين نسبته 5.2٪ عن عام 2012.

أما سيارة فولكس واجن الأكثر مبيعا فقد قدمت أداء ممتازاً أيضاً خلال الربع الأول، حيث نمت مبيعات فولكس واجن طرازات فولكس واجن بنسبة 45٪. وشهد الربع الأول من العام نمواً في مبيعات فولكس واجن عبر أسواق المنطقة ككل، حيث نمت في دول مجلس التعاون الخليجي بنسبة 28٪. وتقوم فولكس

أعلنت «فولكس واجن الشرق الأوسط» عن نمو مبيعاتها بنسبة 23٪ خلال الربع الأول من 2013 مقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق، وشهد شهر مارس وحده زيادة نسبتها 27٪ عن العام الماضي.



وتمثلت طرازات السيدان ما يقرب من 50٪ من مجموع المبيعات في المنطقة خلال الربع الأول، ما يعزز من استراتيجيتنا في الشرق الأوسط لمعايير السلامة العالية، والمساحة الأكبر للأرجل، والأسعار التنافسية في هذا القطاع.

كما أشارت نتائج الفترة من يناير إلى مارس هذا العام إلى بداية قوية لسيارة فولكس واجن ياسات سيدان الجديدة، والتي وصلت إلى الشرق الأوسط في عام 2012 وحصدت جائزة أفضل سيارة سيدان متوسطة الحجم من حفل توزيع جوائز الشرق الأوسط للسيارات العام الماضي.

«توتال» توقع مذكرة تفاهم مع «جامعة الكويت»



لقطة جماعية عقب توقيع الاتفاقية

وقعت شركة «توتال» مذكرة تفاهم لمدة ثلاثة أعوام مع «جامعة الكويت»، في خطوة تهدف إلى تزويد طلاب كلية الهندسة والبتترول بمنصة مثالية لاكتساب المعارف والخبرات التخصصية ضمن القطاع. ونتيج مذكرة التفاهم، التي تم توقيعها بين الطرفين اليوم في قاعة اجتماعات العميد - الخالدية - مجموعة من طلاب الكلية المتفوقين فرصة الحصول على المنح الدراسية والأثرخراط في البرامج التدريبية، إضافة إلى المشاركة في المؤتمرات الخاصة حول قضايا النفط والغاز، وعلوم الكيمياء والبتروكيماويات، وتقنيات الطاقة، كما تفتح المذكرة الباب واسعاً أمام تنظيم الدورات الاختصاصية والمحاضرات والمؤتمرات المتخصصة حول قطاع النفط والغاز.

وتأتي هذه المبادرة ضمن إطار التزام «توتال» المستمر بترسيخ شراكتها مع الجامعات الرائدة، والتي تهدف من خلالها إلى تطوير رأس المال البشري والمساهمة في دفع عجلة نمو الاقتصاد في البلدان التي تمارس فيها نشاطها. وتسعى الشركة أيضاً من خلال هذه المبادرات الموجهة إلى تلبية الاحتياجات المتوقعة من الموارد البشرية المؤهلة، وذلك لضمان توافر أصحاب الكفاءات في الأسواق الرئيسية.

وفي إطار تعليقه على الفوائد بعيدة الأمد للشراكة الجديدة قال رئيس قسم هندسة البترول بكلية الهندسة والبتترول بجامعة الكويت أ.د. عادل الشرفاوي: «بناء على هذا الاتفاق تقوم شركة توتال بتقديم منحة دراسية للدراسات العليا لنيل درجة الماجستير من معهد البترول الفرنسي لطلاب قسم هندسة البترول بجامعة الكويت التي جانب تقديم تسهيلات لتدريب طلاب قسم هندسة البترول جامعة الكويت في الحقول التي تقوم شركة توتال بتنفيذها في منطقة الشرق الأوسط والعالم وتشمل هذه التسهيلات سفر وإقامة الطلاب بالإضافة إلى منح مالية أثناء التدريب، كذلك تشمل تقديم منح سفر وإقامة الطلاب من قسم هندسة البترول للمشاركة في المؤتمرات وورش العمل التي تقيمه شركة توتال».

وبدوره قال مدير عام «توتال» الكويت ليونيل ليفا: «تضع «توتال» التعليم على رأس قائمة أولوياتها، وذلك انطلاقاً من التزامها بدعم التنمية الاقتصادية والبشرية في البلدان التي تمارس فيها نشاطها، وذلك من خلال تعزيز وتنمية المهارات ورعاية المواهب النامية في شتى المجالات. ونسعى من خلال شراكتنا مع «جامعة الكويت» إلى تمكين ورعاية الطلاب عبر تعميق معارفهم بالقطاع وتطوير مهاراتهم التي يحتاجها قطاع الطاقة في السنوات المقبلة».