

## «أودي A5» و10 آلاف دينار للفائزين الجدد في حملة «أربح سيارة كل أسبوع» من «VIVA»

الاشتراك في خدمة الإنترنت مسابقة الدفع، حيث يحصل العميل على فرصة لدخول السحب بمجرد الاشتراك في باقة Surf On' service مقابل 500 فلس، والتي توفر 500 ميجابايت يوميا، أو يحظى بفرصتين بمجرد الاشتراك في نفس الباقة مقابل دينار واحد لمدة خمسة أيام. كما يستطيع العملاء الاشتراك في الخدمات في أن واحد لمضاعفة فرص فوزهم كل أسبوع والفوز بجوائز قيمة، علما أن جميع المشتركين غير الفائزين في سحب كل أسبوع ستتم إضافتهم إلى السحب التالي لتضاعف فرص الفوز.

ويمكن لعملاء الدفع المسبق الراغبين في الاشتراك بباقة خدمات BlackBerry المحلية وغير المسدودة بسعر 3,9 دنانير كويتية أن يرسلوا رسالة نصية قصيرة تتضمن رقم «2» إلى الرقم 535. وللحصول على قائمة كاملة بجميع عروض الدفع المسبق، يرجى إرسال رسالة نصية قصيرة تتضمن كلمة «GO» إلى الرقم 535.

خاص بمشتركي خدمات BlackBerry للدفع المسبق، حيث يحصل العميل تلقائيا على 7 فرص لدخول السحب كل أسبوع عند الاشتراك بخدمة BlackBerry الشهرية بـ 3,9 دنانير، والتي تمنح للعملاء الاستفادة من جميع خدمات BlackBerry بشكل لا محدود. إلى جانب هذا، يحصل كل عميل على فرصة إضافية لدخول سحب الأسبوع عند شرائه خطا جديدا مسبق الدفع وتشغيل خطه عبر إرسال رسالة نصية قصيرة تتضمن «GO» إلى الرقم 535.

الخيار الثالث هو شراء خط مسبق الدفع بـ 2 دينار وعند تفعيل الخط، يجب على العملاء إرسال «GO» إلى «535»، وسينال العميل أربع فرص لدخول السحب كل أسبوع.

الخيار الرابع هو إعادة شحن بـ 500 فلس أو أكثر، ويحصل العميل على فرصة لدخول السحب في كل مرة يعيد الشحن.

بالإضافة إلى ذلك يحصل العميل حينئذ على فرصة لدخول السحب، عند الاشتراك في الباقة المحلية مقابل 500 فلس، والتي تتخذه 60 دقيقة للمكالمات المحلية يوميا بمجرد إرسال SMS تحتوي على رقم 3 إلى 232. أو عند الاشتراك في باقة الرسائل الدولية مقابل 500 فلس، والتي تمنح العميل 100 رسالة دولية لمدة أسبوع.

أما الخيار الخامس فهو عند

أعلنت شركة الاتصالات الكويتية VIVA، مشغل الاتصالات الأسرع نموا في الكويت، اليوم عن أسماء عملائها الفائزين ضمن حملة «أربح سيارة كل أسبوع»، وهم: محمد أقصالي، وأنورا باندور وديومندا رانجان وعمر سعد اليناق والذي ربح كل منهم سيارة أودي A5 2013 الجديدة وعبدالله لافي المطيري وناز هاكال برامود كومار وناصر ابراهيم ناصر الصولة وجوزيه فيتو الذي نال كل منهم 10 آلاف دينار. ويتعين على الفائزين الذين تم الإعلان عن أسمائهم في سحب 1 ابريل 2013 تسلم جوائزهم حتى 1 مايو 2013 كحد أقصى. أما الفائزون المعلقة أسمائهم في سحب 8 ابريل 2013 فيتعين عليهم تسلم جوائزهم حتى 8 مايو 2013. أما الفائزون المعلقة أسمائهم في سحب 15 ابريل 2013 فيتعين عليهم تسلم جوائزهم حتى 15 مايو 2013. أما الفائزون المعلقة أسمائهم في سحب 22 ابريل 2013 فيتعين عليهم تسلم جوائزهم حتى 22 مايو 2013 وفي حال التأخر عن التواريخ المذكورة أعلاه سيتم منح الجوائز للفائزين المدرجة أسمائهم في القائمة البديلة.

ويديرها هذات شركة VIVA الفائزين أصحاب الحظ السعيد، ودعت عملاءها ليشاركوا في أطول حملة من نوعها بالكويت، وفي ظل النجاح المستمر الذي تشهده هذه الحملة قامت بزيادة طرق الاشتراك حرصا منها على تاهيل المزيد من عملائها للربح.

ويتم الدخول في السحب من خلال أحد الخيارات التالية، الخيار الأول هو من خلال الاشتراك بمبلغ 500 فلس يوميا، فيحصل المشترك على فرصة واحدة لدخول السحب كل أسبوع، إضافة إلى الحصول على اتصالات ورسائل SMS محلية غير محدودة ضمن شبكة VIVA. أما الخيار الثاني فهو

وتابعة العملاء ومن ثم خدمات ما بعد البيع، كانت من أهم عوامل نجاح الشركة. وأشار إلى أن «شركة شمال الخليج لتكون أفضل وكيل سيارات في السوق الكويتي، وقد تحولت هذه الرؤية إلى حافز لدى جميع العاملين في فريق الشركة، حيث تم تطبيق الإستراتيجية الموضوعية في جميع الأقسام المختلفة». ولفت ترجمان إلى أن «موظفي مبيعات الأفراد يقدمون خدمات شخصية لكل عميل يزور معارض هيوونداي الكويت، حيث يتم إطلاع العميل بشكل واف وكثاف على مميزات الطرازات المتنوعة لهيوونداي، ويضع البائعون في أولوياتهم حاجات العميل وينصحنونه باقتناء أفضل طراز يناسب حاجاتهم وأذيتهم في الاعتبار الميزانية والخدمات التي يبحث عنها الشاري المحتمل».

وتطبق شركة شمال الخليج المعايير والمقاييس العالمية التي تتبعها شركة «هيوونداي موتور» الأم لنجاحية التوظيف والمبيعات والخدمات الجديدة والشاغلات والتسويقية وخدمة العملاء وتطوير المعارض ومراكز الخدمة والإدارة القيادية المحلي.

وتتمكنت «شمال الخليج» بفضل موظفيها الكفاء وخدماتها المتكاملة والعروض التسويقية المميزة التي قدمتها خلال العام 2012، من تحقيق أعلى نسبة نمو في المبيعات بين وكلاء «هيوونداي» في منطقة الشرق الأوسط. وبلغت نسبة نمو مبيعات «هيوونداي الكويت» خلال العام المنصرم 80٪، مساهمة بذلك في تحقيق مبيعات قياسية لـ «هيوونداي» في الشرق الأوسط خلال عام 2012. وتمكنت الشركة من بيع 10,828 مركبة خلال العام الماضي، بحسب تقرير رابطة شركات السيارات في الشرق الأوسط.

وتوزعت المبيعات على جميع طرازات «هيوونداي»، فأحتلت توسان (Tucson) المرتبة الأولى مع بيع 2094 سيارة، والإنترا (Elantra) في المرتبة الثانية مع بيع 1737 سيارة، بينما بيعت 1726 سيارة سوناتا (Sonata) و1468 سيارة أكسنت (Accent).

وقد تمكنت «شمال الخليج» من تحقيق نسبة نمو قياسية خلال شهري يناير وفبراير 2013، مسجلة نموا قاسيا في المبيعات وصل إلى 81٪ قياسا مع الفترة نفسها من العام المنصرم. وحققت الشركة ارتفاعا قياسيا في حصتها السوقية لتصلح 11٪، محتلة بذلك المركز الثالث من حيث المبيعات الإجمالية، بحسب تقرير رابطة شركات السيارات في الشرق الأوسط.

وحصدت شمال الخليج مجموعة من الجوائز خلال الغامير الماضيين، منها درع أفضل مبيعات لفئة السيارات الفخمة في الشرق الأوسط بين شهري يوليو وأكتوبر 2012، إلى جانب أرفع تقدير من شركة «هيوونداي» كأفضل وكيل سيارات في العالم لعام 2011، بالإضافة إلى جائزة سرفيس هيرو، عن فئة مبيعات السيارات الجديدة وجائزة معارض النخبة من «هيوونداي».



لقطة جماعية للمشاركين في المسابقة

## «شمال الخليج» تكافئ موظفيها بأوسمة بحرية على متن «مارينا 2»



تكريم البائع الثالث عماد علي حسين



تكريم البائع الثاني افو كالاجيان

على مستوى مبيعات الأفراد، والذين ساهموا بتفاؤل وإخلاص في زيادة مبيعات الشركة وزيادة حصتها ومكانتها في السوق الكويتي حيث حصلت نورا على حسن على لقب البائع الأول لعام 2012 من حيث المبيعات الإجمالية كما حصل افو (أواديس) كالاجيان على المركز الثاني وعماد علي حسن على المركز الثالث من حيث المبيعات الإجمالية أيضا كما قام أيضا بتسليم درع تكاريمة لممثل الشركة الأم هيوونداي تعبيراً عن

تقدير شمال الخليج لحضوره وللدعم المستمر من المكتب الإقليمي لهيوونداي في الشرق الأوسط. وشكر ترجمان طاقم موظفي المبيعات وإدارتهم، وهنأهم على النتائج المبهرة التي تمكنوا من تحقيقها خلال العام 2012، مذكرا بالأهمية التي توليها الشركة لموظفيها الأوفياء. واعتبر المدير العام التنفيذي في كلمة ألقاها في المناسبة أن «خدمة العملاء والتطوير المستمر لعملية البيع حتى التسليم

تضمنت شركة شمال الخليج لسيارات وشاحنات هيوونداي في الكويت، أوسمة بحرية على متن سفينة «مارينا 2»، بمشاركة موظفي مبيعات الأفراد والمديرين وأفراد عائلاتهم وبحضور ممثل شركة هيوونداي العالمية بي بي لي «مدير مبيعات هيوونداي في الشرق الأوسط»، وجاءت هذه الأوسمة في إطار حرص الشركة على توطيد أواصر المحبة والترابط بين المسؤولين المهنية والحياسة الاجتماعية، وتعزيز التواصل الشخصي بين مختلف الموظفين وعائلاتهم ضمن جو اجتماعي بهيج، واحتفالاً بإنجازات الشركة خلال العام 2012، وتضمنت الأوسمة، التي استمرت أكثر من ثلاث ساعات داخل مياه الخليج العربي، برنامجاً حافلاً بباقة من الفقرات الممتعة والمسابقات المتنوعة والموسيقى، التي نقلت الحضور إلى عالم سحري خلاب، واختتمت بيوفيه مفتوح للعشاء.

وقد قام المدير العام التنفيذي لشركة شمال الخليج رائد ترجمان خلال الأوسمة بتكريم البائعين الثلاثة الأوائل لعام 2012

رحلة ساحرة في مياه الخليج خصصت لموظفي المبيعات ومديري الشركة احتفالاً بإنجازات



## بنك برقان يرعى مبادرة AWARE للغوص احتفالاً بيوم الأرض العالمي

التزامه بدعم كل المبادرات البيئية بالإضافة إلى تطوير وتطبيق أفضل ممارسات المسؤولية الاجتماعية.

قام بنك برقان مؤخراً برعاية مبادرة AWARE للغوص التابعة لمركز أبل للغوص وذلك احتفالاً بيوم الأرض العالمي. وتضمنت مبادرة «الغوص من أجل يوم الأرض 2013»، قيام فريق مكون من 10 غواصين كويتيين الذين زاروا كلا من مدينة شرم الشيخ والغردقة واسوان والأقصر وذلك في مهمة لحماية المرجان وإعادة تاهيل البيئة البحرية بشكل عام في تلك المناطق. لهذا البرنامج جزءاً من



**إعداد وتقديم غادة بلوط زبون**  
كيف تعكس التحذبات الأمنية والشبكية على صادرات الصناعات الزراعية في لبنان وبقيت الصناعات الغذائية جورج صراوي كل أربعة. الساعة التاسعة مساءً

على نابلسات التردد: 12130، الاسقطاب، عمودي



تكريم ممثل شركة هيوونداي العالمية بي بي لي



تكريم البائع الأول نورا علي حسين

تحت رعاية خادم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز آل سعود

**OMAINTEC 2013 EXHIBITION**

الملتقى الدولي الحادي عشر للتشغيل والصيانة في البلدان العربية

11<sup>th</sup> INTERNATIONAL OPERATION & MAINTENANCE CONFERENCE

11-14 MAY, 2013 HILTON HOTEL - JEDDAH

**حلقات النقاش**

تجربة دولية في الصيانة (خبرات وتجارب من إيطاليا)  
تجربة إقليمية في الصيانة (صيانة المرافق البلدية والحدائق والطرق بإمارة دبي)  
تجربة محلية في الصيانة (أخطط عمل اللجنة الوطنية لتفويض وتنفيذ أعمال التشغيل والصيانة بالملكة العربية السعودية)  
إستراتيجيات صيانة منشآت المشاعر المقدسة

٦٠ ورقة عمل - ١٤ ورشة عمل - زيارات ميدانية مع عمرة

تابعونا للاطلاع على المستجدات  
STAY UPDATED WITH OMAINTEC'S LATEST NEWS

SCAN IT WITH YOUR PHONE

WWW.OMAINTEC.COM

الشريك الاعلامي: الانباء

الشريك الرسمي: ExiCon

Riyadh | Tel: +966 1 460 2332 | Fax: +966 1 460 2316 | POBox: 88819 - Riyadh 11672 | EMail: omaintec@specialist.com.sa

Beirut | Tel: +961 1 821 421 | Fax: +961 1 821 482 | POBox: 14/6765 - Beirut 1105 2070 | EMail: omaintec@exicon-intl.com