

«فاست تلو» توسع نطاق خدمة عملائها وتوفر «الواي فاي» في العديد من المواقع الحيوية

تحمل مستخدميها مزايا عديدة ونوعية. ولفت النقيب إلى أن اهتمام فاست تلو «FASTtelco» في تعزيز حضورها على صعيد خدمات الإنترنت المتطورة نابع من مسؤوليتها كشركة رائدة في مجال توفيرها لخدمات الإنترنت وتكنولوجيا الاتصالات، وفي ملاقة احتياجات مستخدميها أصبح مجتمع الأعمال يعبرها اهتماماً استثنائياً، مؤكداً على حرص فاست تلو «FASTtelco» الشديد في توفير هذه الخدمة بطريقة تمنح رجال الأعمال والمديرين والموظفين فرصة متابعة أعمالهم في كل وقت.

الكويت، موضحاً أن مع خدمات الإنترنت المتطورة التي تقدمها «فاست تلو» FASTtelco بات بإمكان العميل التجول بأجهزته المتصلة بالإنترنت بحرية. كما أوضح أنه بات بإمكان المستخدمين من خدمات الواي فاي Wi-Fi التي توفرها فاست تلو «FASTtelco» أن يبقوا متصلين بشكل دائم بالإنترنت. وأضاف النقيب أن خدمات الواي فاي Wi-Fi التي تقدمها فاست تلو «FASTtelco» تتيح خدمة ذات حصر كبير من المرونة في جميع الأماكن المتواجدة فيها، وبالتالي تزداد إنتاجية العملاء، مبيناً أن خدمات الواي فاي Wi-Fi التي تقدمها فاست تلو «FASTtelco»

وخبرتها الطويلة في هذا المجال. وأفادت فاست تلو «FASTtelco» أن في إطار جهودها المستمرة لخدمة عملائها وتمكينهم من اتمام أعمالهم بأمان تام وبسرعة فائقة قامت الشركة بتوفير خدمة الواي فاي Wi-Fi في أكثر من 70 موقعا حيويا محليا، مما يتيح الفرصة للزوار للاستفادة من خدمة الإنترنت الفائق السرعة. من ناحيته أشار رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الديرة القابضة والمدير التنفيذي لشركة فاست تلو «FASTtelco» عبد الوهاب النقيب، إلى أن الشركة تولي أهمية خاصة لتوفير خدمات الواي فاي Wi-Fi المتطورة لعملائها في كافة أنحاء



عبد الوهاب النقيب

أعلنت شركة فاست تلو «FASTtelco»، المتخصصة بتوفير حلول الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، أنها وسعت مؤخرا نطاق تواجداتها المتميز في مختلف مناطق الكويت من خلال توفير خدمة شبكات «الواي فاي» Wi-Fi في العديد من المواقع الحيوية. وأوضحت فاست تلو «FASTtelco» أنها أنهت عملية إعداد شبكات سريعة وسهلة الاتصال في مواقع حيوية بقصدتها الجميع من الزوار، فأصبح بإمكان عملائها الحصول على خدمات واي فاي Wi-Fi متميزة، وذلك من خلال شبكاتها المتطورة وبنيتها التحتية القوية

«مشاريع الأرجان» تفوز بجائزة أفضل مطور لمشروع إسكاني لعام 2012

سواء لغرض السكن أو الاستثمار. ويستحوذ المشروع على مساحة تقدر بـ 133,000 متر مربع، ويقع خلف المبنى الرئيسي لشركة ساسك مباشرة، ويتميز المشروع بالموقع الاستراتيجي وقربه من الجامعات، المراكز الصحية وكذلك مراكز التسوق والترفيه، إضافة إلى احتوائه على الخدمات والمرافق المساندة التي تضم المساجد، المدارس والمساحات الخضراء. وبدأت أعمال المشروع في البنية التحتية، ويخطط للانتهاء من أعمال التطوير للمراحل الأولى خلال الربع الأخير من عام 2015. وأشار المشعان إلى أنه ومنذ انطلاق أعمال الشركة قامت الأرجان بتنفيذ عدة مشاريع في مناطق مختلفة بالمملكة وعلى مراحل، وذلك لتنفيذ أولى خططها الرامية لبناء 10 آلاف وحدة سكنية، حيث يرتكز نشاط مشاريع الأرجان على التخصص في التطوير الإسكاني من خلال الفهم العميق لاحتياجات العملاء وبأسعار مناسبة تتماشى مع قدراتهم الشرائية.

الضويحي لرئيس مجلس إدارة شركة مشاريع الأرجان ناصر محمد السبيعي خلال ملتقى الإسكان الذي عقد في مكة المكرمة والذي أقيم في معرض الرياض للعقارات، الذي تم تنظيمه خلال الفترة من 28 أبريل إلى 1 مايو 2013، وشاركت الأرجان كراع بلايني فيه. وقال نائب الرئيس في شركة مشاريع الأرجان خالد المشعان: لقد تم منح شركتنا هذه الجائزة نتيجة لخطة الشركة الخاصة بتطوير مشروع منازل قرطبة 2 والذي يتألف من 558 فيلا وشقة سكنية، بعد النجاح الذي تم تحقيقه في منازل قرطبة 1. وقدم الجائزة وزير الإسكان السعودي د.شويش

أعلنت شركة مشاريع الأرجان، الشركة المتخصصة في التطوير العقاري في المملكة العربية السعودية، عن حصولها على جائزة «أفضل مطور لمشروع إسكاني لعام 2012»، وتأتي الجائزة نتيجة تطوير مشروع منازل قرطبة 2 الذي يتألف من 558 فيلا وشقة سكنية، بعد النجاح الذي تم تحقيقه في منازل قرطبة 1. وقدم الجائزة وزير الإسكان السعودي د.شويش



خالد المشعان

«الملا للصرافة» تعلن عن 14 فائزاً في عرض «التحويلات الإلكترونية»

ربحوا أجهزة سامسونغ دوو. كما فاز إيمولجودا بريادها رشانا، ستنجاي كومار فيمال، ام اس كمال دين وجيمين شيخ الدين فازوا بتلفزيونات سامسونغ LCD 32 إنشا. وسينتهي عرض التحويلات الإلكترونية يوم 6 مايو بعد أن قدم أكثر من 155 جهازا إلكترونيا كجوائز لزبائنه الذين يحولون أموالهم عبر أي فرع للملا للصرافة.

كان الرابح بالجائزة النقدية سوديش ميجارا ماجاواراششي الذي فاز بمبلغ 400 د.ك. عن تحويلاته في الملا للصرافة، وتأتي قائمة الفائزين كالتالي: إبراهيم السعيد محمد، محمد سيد أحمد سهيلم، ماري أنطوني بيلشيز وشيخ شبير أحمد الذين فازوا بأجهزة سامسونغ تاب 2. وفاز كل من مدان بهادور بيشوكرنا، محسن إجاز اجاز حسين، دانيلو باساييلو وإدو كوندالو ماميديستي الذين



أعلنت الملا للصرافة عن 14 فائزاً سعيد الحظ في السحب الحادي عشر من عرضها الكبير «التحويلات الإلكترونية» الذي أقيم في 30 أبريل في فرع الفروانية 4. وقالت الشركة إن العرض الذي سيستمر لمدة 3 أشهر بدأ في فبراير الماضي وسيستمر حتى 6 مايو ويختار 14 رابحاً كل أسبوع من إجمالي التحويلات التي تقام في فروع الملا للصرافة خلال الأيام السبعة الماضية، في الأسبوع الماضي،

«نيسان سنترال الجديدة» تتخطى توقعات المبيعات في فئة سيارات السيدان المدمجة



نيسان سنترال الجديدة

بارقي معايير الجودة والتي يتزايد عدد مشتريها بشكل مستمر»، وأضاف شرفان: «تتمتع نيسان بسجل رائع من النجاح في هذه الفئة من السيارات، وتمثل سنترال الجيل الثالث عشر من هذه السيارة المنتجة لفئة السيدان. تتميز السيارة برحابتها الاستثنائية والعديد من التقنيات التي لم تكن متوفرة في هذه الفئة من قبل، مع تقديم أكثر مما هو متعارف عليه بالفعل. وقد حققت هذه المزايا الاستثنائية شعبية هائلة في أوساط العملاء بمنطقة الشرق الأوسط والذين يبحثون عن سيارة السيدان المدمجة التي تمثل تطلعاتهم ورغبتهم في الحصول على مستوى متقدم من الجودة».

عززت شعبية سيارة نيسان سنترال الجديدة بين العملاء في منطقة الشرق الأوسط مكالمة نيسان الريدية في فئة سيارات السيدان المدمجة (C) التي تتميز بتناسقها الشديدة. وحقق نيسان سنترال مبيعات رائعة خلال فترة الخمسين يوماً الأولى بعد عرضها للبيع في المنطقة، حيث بيع منها نحو 1500 سيارة، ما يعكس شعبية هذه المركبة السيدان المدمجة التي تتميز برحابة مقصورتها الداخلية ومستوى الراحة فيها، وهما ميزتان تتوافران في فئة السيارات الأعلى منها، بالإضافة إلى تزويدها بخيارين من المحركات، الأول سعة 1,6 ليتر والثاني سعة 1,8 ليتر. وتعتبر فئة سيارات السيدان المدمجة أكبر فئة سوقية للسيارات في الشرق الأوسط، وهناك 24 موديلًا تتنافس على المركز الأول في هذه الفئة والذي تسيطر عليه نيسان سنترال. وستستفيد نيسان من الاستجابة الأولية الرائعة للمشتريين في المنطقة لتشكيل منصة تبني عليها هدفا طموحا يتمثل في بيع 25000 سيارة سنترال سنويا في منطقة الخليج خلال الثلاث سنوات المقبلة.

وقال المدير التنفيذي لشركة نيسان الشرق الأوسط سمير شرفان: «دشنت نيسان سنترال بهدف تعزيز موقعنا الريادي القوي في فئة سيارات السيدان المدمجة، وكانت بداية عمليات المبيعات حسب توقعاتنا. ومنذ تدشينها، قمنا ببيع سنترال بمعدل يفوق السيارة الواحدة كل ساعة، وبثبت ذلك أن العملاء يدركون أننا ننتج سيارات

حساب التاجر أول حساب خاص للأعمال التجارية

المطاعم	المدارس	الفنادق	المستشفيات	الشركات
المعاهد التجميلية	الأسواق المركزية	الجمعيات التعاونية	العيادات والصيدليات	المؤسسات



إحصل على أجهزة نقاط البيع (POS) من البنك الأهلي الكويتي... وتمتع بالميزات الخاصة بحساب التاجر:

- مجاناً تركيب أجهزة نقاط البيع (POS)
- مجاناً دفتر شبكات مدى الحياة
- مجاناً بطاقة ائتمانية للسنة الأولى
- مسؤول حساب خاص
- مجاناً خدمات تحويل بالتكس محلياً/دولياً
- مجاناً كشف حساب التاجر وكشف تفصيلي لأجهزة نقاط البيع (POS)
- خصومات على نقل الأموال
- تحويل رواتب الموظفين

أهلاً أهلي 1 899 899
www.eahli.com

بهمن: مجمع كرييتف ديزاين سنتر يجمع الشركات المتخصصة في البناء

طياته على أسلوب جديد عصري وتميز في طرح نخبة من أبرز الشركات المحلية والعالمية في مجال المستلزمات لبناء منزل الأحلام. وأضاف بهمن في تصريح صحافي أن كرييتف ديزاين سنتر هو فرصة استثنائية للشباب الكويتي المبدع لاسيما أنه يدعم مشاريعهم ويعمل باستمرار على تطويرها من خلال مركز الإبداع الكويتي الذي يوفر مساحات متباينة لمكاتب خدماتية ذكية تباشر أعمالهم الصغيرة والكبيرة. ولفت إلى ضرورة الاستفادة الكاملة من المكاتب وغرف الاجتماعات المجهزة

قال العضو المنتدب في شركة بهمن للتجارة العائمة والمقاولات هارون بهمن إن مجمع كرييتف ديزاين سنتر يحتوي في



هارون بهمن