

زين» ترعى المعرض الدولي للاختراعات في الشرق الأوسط

أعلنت زين أكبر شبكة اتصالات متطورة في الكويت عن رعايتها لفعاليات الدورة السادسة للمعرض الدولي للاختراعات في الشرق الأوسط للمرة الرابعة، والذي ستستضيفه الكويت تحت رعاية سامية من صاحب السمو الأمير الشيخ صباح الأحمد، وذلك في الفترة من 18 إلى 22 الجاري في مقر النادي العلمي.



مقر النادي العلمي.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة زين الكويت عمر سعود العمر معلقاً على مشاركة زين «رعاية المعرض لفعاليات المعرض الذي سيقيم برعاية كريمة من صاحب السمو الأمير جاء في إطار حرصها على دعم ومساندة فئة الشباب المخترعين والمبدعين».

وأضاف العمر «الجيل الحالي من الشباب العربي بحاجة ماسة لمزيد من الدعم والاهتمام ومثل هذه الفعاليات تكون فرصة لتسلط الضوء على مثل هذه النماذج المشرفة، فهي بحاجة إلى مزيد من المؤازرة والمساندة حتى تواصل إبداعاتها»، وأعرب العمر عن أمله أن تحصل هذه الأفكار العلمية التي ستستضيفها هذه الدورة من المعرض مشاريع واختراعات لها أثر إيجابي لمنطقتنا العربية ككل، مشيراً إلى أن زين كونها واحدة من المؤسسات العريقة في صناعة الاتصالات ستبذل قصارى جهدها لمواصلة دعمها بهذا الجانب.

.. وتشارك سلطنة عمان احتفالاتها بذكرى العيد الوطني



أعلنت زين أكبر شبكة اتصالات متطورة في الكويت عن تقديم تخفيضات على الرسائل القصيرة الدولية والمكالمات الصوتية الدولية الصادرة إلى سلطنة عمان بتاريخ 18 الشهر الجاري، وذلك بمناسبة ذكرى العيد الوطني الذي يوافق يوم غد الإثنين.

وذكرت الشركة في بيان صحافي أنها قامت بتقديم هذا العرض على مدى السنوات الماضية في إطار حرصها الشديد على مشاركة كافة عملائها في جميع مناسباتهم خصوصاً وأنها تعتبرهم الشريك الرئيسي لها في عملها، ولتكن أول شركة اتصالات تبادر على تقديم تخفيضات بهذا الحجم، ليصل الخصم على الرسائل الدولية القصيرة إلى 50٪ لرسالة الواحدة و20٪ على المكالمات الصوتية الدولية الصادرة إلى السلطنة.

«كيف نغرز إنتاج العسل كغذاء صحي واستثمار واعد؟» في برنامج «الحوار الاقتصادي»



جانب من البرنامج

استضافت قلعة راشيا برعاية الوكالة الأميركية للتنمية الدولية (USAID)، وبرنامج «LIVCD» لتنمية القطاعات الإنتاجية في لبنان وعسل جبل الشيخ بعنوان «كيف نغرز إنتاج العسل كغذاء صحي واستثمار واعد» ضمن برنامج «الحوار الاقتصادي» الذي تعدده وتقدمه الزميلة غادة بلوط زيتون على فضائيات المرأة العربية.

ويشارك في الندوة أكثر من 130 تحالاً على مستوى أعضاء ورؤساء تعاونيات واتحادات تعاونيات النحل في مختلف المناطق اللبنانية إلى جانب ممثلي الـUSAID، والبلديات وتجار العسل ومشققاته، وافتتحت الندوة بكلمة ترحيبية للشيخ سهل قضماني بإصحاب الرعاية وفضائيات المرأة العربية والمشاركين.

تلته كلمة الزميلة بلوط تحدثت فيها عن توجهات البرنامج والهيئات الراعية لسلسلة ندواته الميدانية، الهادفة إلى تعزيز مسيرة التنمية الريفية من خلال اللقاء الضوء على المشاريع الصغيرة والمتوسطة وفرص الاستثمار فيها من أجل مد الجسور وتشبيك العلاقة بين أصحاب هذه المشاريع والجهات المعولة من مستثمرين وقطاع مصرفي إسلامي ومصارف لبنانية وعربية من جهة وبين الجهات المانحة من جهة ثانية مثل الـUSAID، ولاسيما على صعيد القطاع الزراعي وخاصة قطاع تربية النحل وإنتاج العسل ومشققاته وتسويقه، وتأتي ندوتنا هذه الخاصة لإلقاء الضوء على الجدوى الاقتصادية والاجتماعية لهذا المرفق الحيوي والحوافز الجاذبة للاستثمار فيه من قبل صغار الممولين مما يساهم في التنمية الريفية المستدامة.

ثم كانت كلمة مدير عام جبل الشيخ حسين قضماني السدي تحدث خلالها عن تربية النحل التي تعتبر أحد العناصر الأربعة الأساسية للحياة الإنسانية وهي الماء والأرض والهواء والنحل مركزاً على دور النحلة في عملية تلقيح الأزهار مما يزيد الإنتاجية في محاصيلنا الزراعية ويحافظ على الدورة الحياتية المتكاملة للكائنات والطبيعة إلى جانب القيمة الغذائية والصحية والعلاجية للعسل بصورة عامة والقيمة المضافة التي تميز العسل اللبناني بصورة خاصة من خلال تميز الغطاء اللبناني وتنوعه في لبنان والذي يضم أكثر من 3000 نوع زهرة، ثم تطرق إلى التحديات التي تواجه النحل في عملية التسويق فأشاروا وزارة الزراعة على ما تقوم به من برامج وإجراءات ميدانية ساهمت في تخفيف العبء عن كامل النحال المتروك منذ زمن بعيد، وختتم القضماني كلامه بدعوة الشباب والمرأة اللبنانية لتربية النحل، لأنه استثمار واعد وغير مكلف وقد يشكل مهنة إضافية للنحالين ولكنها مربحة.



بالتعاون مع محطة الأولى وتقدم خصماً خاصاً لعملائها

«علي الغانم وأولاده للسيارات» تطلق منشأة للخدمة



الأولى من بين خدمات كثيرة في المستقبل، ستؤمن لعملائنا راحة صيانة سياراتهم الدورية من دون الحاجة إلى زيارة مركز الخدمة في صالة العرض.

ويأتي إعلان الشراكة مع محطات الأولى بعد سلسلة من إعلانات قام بها الوكيل لتحسين عروض الخدمة للعملاء. وأعلنت شركة علي الغانم وأولاده للسيارات أخيراً عن زيادة عدد موظفي قسم الخدمة بنسبة 18٪، وتحرص الشركة دائماً على القيام بالاستثمارات الملائمة في موظفيها، بما في ذلك إخضاعهم لأحدث التدريبات حول الإجراءات والمعدات، مع الحرص أيضاً على أن تكون أحدث التقنيات في متناولهم لإتمام مهامهم بنجاح.

ومع تعيين غافين فارنهام أخيراً في منصب مدير خدمات ما بعد البيع في المجموعة، يبدو أن الشركة مستعدة مرة أخرى لرفع المعايير وتحسين خدمة العملاء. ويتنحلي غافين بـ19 عاماً من الخبرة، وهو مناهج بمهمة واضحة، ألا وهي الارتقاء بخبرة خدمة العملاء في شركة علي الغانم وأولاده إلى مستوى أعلى.

موقع مناسب وسهل البلوغ، لذا ستتمكن من تلبية حاجات العملاء في المناطق المجاورة. ومن المفترض أن تكون هذه الشراكة الأساس لعدد من محطات الخدمة التابعة للشبكية بها في أنحاء الكويت. وقال مدير عام شركة علي الغانم وأولاده للسيارات يوسف القطامي: تساعد خدمات ما بعد البيع شركة علي الغانم وأولاده للسيارات على التميز بين الوكلاء المنافسين. فنحن لا نلتزم بتقديم لعملائنا أفضل السيارات الراقية على الإطلاق فحسب، بل نحرص أيضاً على أن يكونوا راضين دائماً بتجربتهم بعد البيع. وهذا ما سيؤمّن إطلاق محطة الخدمة التابعة. علماً أنها الخدمة

أطلقت شركة علي الغانم وأولاده للسيارات، الوكيل الحصري والموزع المعتمد لمجموعة BMW في الكويت، أول محطة خدمة تابعة بالشراكة مع محطات الأولى، وذلك تأكيداً على التزامها بتحسين خدمة العملاء.

ومن المفترض أن يجري العمل في المحطة التابعة من الساعة العاشرة صباحاً حتى الساعة مساءً، ويشغليها مستشارو خدمة وتقنيون مديرون بما يتناسب ومعايير مجموعة BMW الدولية. ستقدم المحطة خدمات الصيانة السريعة Fastlane المحددة مسبقاً وصيانة المكابح. وأعدت محطة الخدمة لتقديم خييار مضاف للعملاء لصيانة سياراتهم، ويمكنها استيعاب حتى 10 سيارات في اليوم.

وبمناسبة افتتاح مركز الخدمة الأول من نوعه، تقدم شركة علي الغانم وأولاده للسيارات لعملائها خصماً خاصاً 15٪ عند زيارة المنشأة الجديدة. تقع المحطة التابعة في منطقة مبارك العبدالله الجابر (غرب مشرف)، وهو

«صاعات الغانم» تحتفل بمشتركي «تطوير القيادة»



لقطة جماعية لمشتركي برنامجها الخاص بتطوير القيادة

وفي تعليق له حول هذا البرنامج، قال عمر قتيبة الغانم، الرئيس التنفيذي لمجموعة صناعات الغانم: «تسعى الشركات بشكل دؤوب وحديث لتعزيز استثمارها، لكن الخطوة والإجراء الأكثر أهمية بالنسبة لها لحماية نجاحاتها على المدى الطويل هي الاستثمار في مواردها البشرية وفريق عملها. ولهذا السبب، فإن فريقنا الإداري يلتزم بهذا البرنامج التطويري بشكل كامل وفعال باعتباره أمراً حيوياً في تعزيز ما تحققه صناعات الغانم من تطور مستمر وكذلك الجودة فيما تقدمه من منتجات وخدمات متميزة، وهو الأمر الذي كان على الدوام علامة بارزة في مسيرة المجموعة وتطورها».

نظمت صناعات الغانم مؤتمراً وحللاً للمشتركي برنامجها الخاص بتطوير القيادة وذلك في فندق جميرة بيتش في الكويت، حيث تم خلال هذا الحفل تسليم 17 قديماً في الغانم شهادات تخرجهم في هذا البرنامج. وحضر الحفل أكثر من 80 شخصية من إدارتي شركة صناعات الغانم. ويعتبر برنامج تطوير القيادة برنامجاً تدريبياً متعدد المستويات بحيث يوفر للمدراء في المراكز المتوسطة والمتقدمة تدريباً وتأهيلاً قيادياً مميزاً. ويستمر البرنامج لمدة 5 أشهر وتقدمه شركة تطوير المواهب، وهي شركة تابعة لصناعات الغانم وتخصص في مجال تطوير المهارات والموهبة من خلال توفير مسارات

تدريبية متعددة المستويات، ومشاريع اختيارية في مجال العمل، وورشات عمل داخلية، وتدريبات محاكية للواقع، وكذلك التدريب الفردي والبرامج الإلكترونية. ويعتبر هذا البرنامج التزاماً طويل المدى من قبل مجموعة صناعات الغانم لتسهيل وتعزيز المهارات والخبرات القيادية لدى الموظفين في جميع شركات المجموعة والاستفادة من خبرات المدراء التنفيذيين داخلها. وقام كل من سميير قاسم، رئيس المجموعات التجارية والصناعية، وكذلك جيم بانتشر، رئيس قسم الموارد البشرية بالحديث إلى المشاركين حول القيادة وكيفية استلهام التميز وخلق الدافع للنجاح في جميع الأوقات.

كبار التنفيذيين في دنيا المال يلتقون على طاولة Forbes

وبينت الشمري أن مجموعة بسن حوحو لإدارة المشاريع العالمية التجارية العالمية HMG سيشاركون في هذا التجمع العالمي المميز وعلى رأسهم رئيس مجلس الإدارة عبدالعزیز حسان حوحو الذي يعتبر من أبرز المشاركين في هذا المنتدى مع باقي الرؤساء التنفيذيين للشركات مثل JP Morgan, HSBC Bank, IBM, CitiGroup, Volsvagan وبنو ظبي للاستثمار BNP وشركة الإمارات الوطنية للبيترول وغيرها من المجموعات الاقتصادية المليارية.

أعلنت مديرة المشاريع في مجموعة بسن حوحو لإدارة المشاريع شيماء الشمري أنه سيصدق ملتقى حصري تنظمه مجلة Forbes الشرق الأوسط، وذلك لرصد الثروات والإنجازات الاقتصادية عالمياً في مدينة دبي عدا، ويضم المنتدى المغلق كبار الملّاك والمديرين التنفيذيين للشركات العالمية في مجالات الاستثمارات وصناعة السيارات والتكنولوجيا والعقارات والخدمات المصرفية وإدارة الثروات عالمياً. وأضافت الشمري أن



شيماء الشمري

مبيعات جاكوار تقفز 38٪ من يناير وحتى سبتمبر 2013



أعلنت شركة جاكوار، المتخصصة في تصنيع السيارات الفاخرة، عن استمرار مبيعاتها القوية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث شهدت مبيعاتها خلال الفترة من يناير وحتى سبتمبر من عام 2013 نمواً بنسبة 38٪ مقابل الفترة نفسها من السنة الماضية.

وتعكس هذه النتائج أداء جاكوار القوي حول العالم في شهر سبتمبر، والذي شهد مبيعات قياسية بزيادة بلغت 17٪ مقابل الفترة نفسها من عام 2012. وعلى نحو مماثل، حققت جاكوار أيضاً مبيعات قوية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بزيادة قدرها 30٪ خلال الفترة من يناير وحتى سبتمبر من عام 2013 مقابل الفترة نفسها من عام 2012.

وتصدر الطراز الرائد من جاكوار XJ المبيعات بزيادة بنسبة 32٪ خلال هذه الفترة، أسهم في ذلك إجراء عدد من الصفاقات المؤسسية في كل من المملكة العربية السعودية والكويت، تلاه الطراز الحائز على الجوائز جاكوار XF الذي حافظ على زخمه محققاً زيادة بلغت 25٪.

كما ساهمت مبيعات جاكوار F-TYPE التي أطلقت مؤخراً، والتي تعتبر أول سيارة رياضية جديدة كلياً تنتجها علامة جاكوار التجارية منذ أكثر من 50 عاماً، في تحقيق هذه النتائج، حيث تجاوزت مبيعات الطراز القابل للكشف بمقعدين والمصنوع كلياً من الألمنيوم جميع التوقعات. وفي معرض حديثه عن النتائج، قال مدير عام جاكوار لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا روبن كولغان: «يسرني أن أعلن عن تحقيقنا انطلاقاً قوية للغاية منذ بداية العام وحتى الآن في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث تؤكد الأرقام أننا نجحنا في الحفاظ على زخم قوي لعلامتنا التجارية».

ويعد الأمر جريئاً في إطلاق مركبة جديدة مذهلة حظيت بإقبال قوي للغاية من قبل العملاء في المنطقة، وهي جاكوار F-TYPE لتكتمل بذلك أقوى تشكيلة تقدمها على الإطلاق». وأضاف كولغان: «ومع إطلاق تشكيلة موديلات عام 2014 المحسنة، فإننا نتوقع مواصلة تحقيق هذه النتائج الرائعة خلال الفترة المتبقية من السنة المالية».

«VIVA» تطلق حملة توعية بالسلامة المرورية

أعلنت شركة الاتصالات الكويتية VIVA، مشغل الاتصالات الأسرع نمواً والأكثر تطوراً في الكويت، عن إطلاق حملة توعية بالسلامة المرورية في مختلف وسائل الإعلام تهدف رسالتها إلى تعزيز مستوى وعي فئة الشباب بمخاطر استخدام الهواتف النقالة أثناء القيادة.

وفي يوم 14 نوفمبر، انطلقت فعاليات هذه الحملة التي تستمر حتى 20 نوفمبر 2013، حيث قامت شركة VIVA بنشر ثلاثة إعلانات ورسائل توعية على القنوات التلفزيونية وخلال صفحاتها في مواقع التواصل الاجتماعي. وفي هذا السياق قال مدير إدارة العلاقات العامة والتواصل الاجتماعي في VIVA عبدالرزاق بدر العيسى: «مع بدء موسم المنحيمات مرة أخرى، تقر VIVA بأن العديد من الناس يتجاوزون الحد الأقصى للسرعة على الطريق السريع، وغيرهم يقودون بنهم أثناء متابعتهم للأحداث الأخيرة على هواتفهم الذكية، وهذا بهدف الحصول على بداية مبكرة لعطلة نهاية الاسبوع، ومن جانبنا نحثهم على الالتزام أثناء قيادتهم من أجلهم وأجل الآخرين على الطريق».

نجاح مبهر لمبيعات «فيراري»



اجتمع مجلس إدارة فيراري برئاسة لوكا دي مونتينريمو لمناقشة النتائج المالية للشركة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2013.

وقد بدأت فيراري بالفعل جني ثمار قرارها الاستراتيجي في مايو الماضي، الذي اقتضى الحد من حجم الإنتاج والحفاظ على عنصر الحصرية مع تحقيق زيادة في الإيرادات. ففي حين أن عدد السيارات التي تم تسليمها لشبكة الوكلاء لم يتغير إلى حد كبير (5,264 سيارة أي أقل بثلاث سيارات مقارنة بالأشهر التسعة الأولى من العام 2012)، ارتفعت الإيرادات بنسبة 6,7٪ إلى 1,711 مليون يورو. وارتفعت أرباح المناجرة بأكثر من 20٪ إلى 264,2 مليون يورو، الأمر الذي انطبخ أيضاً على صافي الأرباح الذي نما إلى 178,8 مليون يورو (+23٪).

وواصل صافي الموقف النقدي الصناعي للشركة إلى مستوى قياسي تاريخي، حيث بلغ في تاريخ 30 سبتمبر، 1,350 مليون يورو، على الرغم من التزام الشركة المتواصل بتوظيف استثمارات ضخمة في مجال تطوير المنتجات، والذي نجم عنه إنتاج مجموعة سيارات مكتملة ومبتكرة أكثر من أي وقت مضى، وهو أمر يتجلى في الطرازات التي أطلقت في الأشهر التسعة الأولى من السنة: LaFerrari، أول طراز هجين لفيراري والذي يجسد قمة في الابتكار التكنولوجي والأداء والتصميم المميز، وطراز 458 سبسيال، وهو طراز برلينتا الحارق المجهز بمحرك V8 مع أنظمة تحكم إلكترونية بالدينامية وأنظمة الديناميكا الهوائية الحائزة براءة اختراع، وبلغ صافي التدفق النقدي الصناعي خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 281 مليون يورو، وتأتي هذه النتائج ثمرة تنوع المنتجات الممتاز (لاسيما أن سيارات فيراري المجهزة بمحركات من 12 اسطوانة شكلت بنسبة 25٪ من المبيعات وذلك بفضل النجاح المتسق لطراز FF وتسليم عدد أكبر من سيارات طراز F12 برلينتا). وختاماً، ارتفعت إيرادات التجارة الإلكترونية بنسبة 18٪ في الوقت الذي تواصل فيه علامة الحصان الجامع توسيع رقعة تواجدتها على شبكات التواصل الاجتماعي مع أكثر من 13 مليون تعليق «لايك» على صفحات فيراري الرسمية.