



رائد ترجمان يتوسط موظفي شركة شمال الخليج التجارية الوكيل الحصري لسيارات ومركبات هيوونداي في الكويت

هيوونداي «شمال الخليج»: مبيعاتنا تجاوزت الـ 12000 سيارة وبحصة سوقية 8% تحتل المرتبة الثالثة بين وكلاء السيارات بالكويت

معرض للسيارات ومركز متخصص للسيارات الفارهة والشاحنات والمعدات في العالم على مساحة بناء حوالي الـ 57 ألف متر مربع وسيكون تحفة فنية رائعة وسيكون أيضا أكبر مفاجآت هيوونداي الكويت لعملائها ومحبيها، وذلك ضمن رؤية ادارة الشركة وما توليه من أهمية كبيرة لتقديم خدمة راقية بتقنية عالية وجودة مميزة لجميع عملاء هيوونداي.

وبفضل هذه الاجراءات وحققت «هيوونداي الكويت» نمواً عالياً في الحيازة على رأس العملاء وظهر ذلك في ازدياد نسبة مبيعاتها وفي ازدياد حصتها من حجم السوق العام.

وجائزة من شركة «موبيس» المصنعة الرسمي لقطع غيار «هيوونداي»، وغيرها من الجوائز التي تظهر إصرار الشركة على البقاء دائماً في المراتب الأولى.

واعتمدت «شمال الخليج» خلال السنوات القليلة الماضية استراتيجية تطوير شاملة بدأت بتصميم عصري وتوري لمعرضها الرئيسي في الشويخ، كذلك تحويل مركز الخدمة والصيانة الى ما يشبه عيادة متخصصة للسيارات لتلقى فيه كل سيارة اهتماماً دقيقاً وتشخيصاً تفصيلياً ليحظى العميل بخدمة كاملة.

وتعمل حالياً الشركة على البدء في وضع حجر الأساس لإنشاء أكبر مشاريع هيوونداي الكويت على الإطلاق وهو أكبر

وعرض مايو الذي انتهى وقد جاءت هذه النتائج لتؤكد أن «شمال الخليج» تضي قدمها بخطى ثابتة لتحقيق هدفها، وهو أن تكون الوكيل الأول للسيارات في الكويت، وذلك بفضل التزامها باستراتيجيتها الموضوعة، وبالتميز في تقديم خدمات مبتكرة وعروض تسويقية مميزة. وطلقت الشركة خلال العام 2013 عدة عروض تسويقية لا تقاوم، من بينها عرض «أقبض نقداً» الذي تضمن مزايا غير مسبوقة وفوائد عديدة واسترجاع مبلغ نقدي يصل إلى 1000 دينار، وعرض «صوب واربح» الرمضاني الشهير، وعرض «1/ ارباح» المميز، وعرض سبتمبر الذي حمل هذا العام شعار «هيوونداي على ذوق»،

في الشرق الأوسط»، وحملت إلى أن «شمال الخليج» حافظت على حصتها السوقية خلال العام 2013 لتحتفظ على 8% من حصة السوق الأكثر تنافسية بين الوكلاء، محتلة بذلك المركز الثالث من حيث المبيعات الإجمالية وذلك حسب تقرير رابطة وكلاء السيارات

وحملة التطوير الواسعة في منشآتها وخدماتها خلال الأعوام القليلة الماضية لاتزال تحقق النجاح تلو الآخر»، مؤكداً أن «المصادفة العالية التي تتمتع بها سيارات هيوونداي في جميع أنحاء العالم، التي تجانب الخدمات المميزة التي تقدمها شمال الخليج للملكي سيارات هيوونداي في الكويت هما معادلة رابحة لتحقيق انجازات جديدة للعام 2014 أيضاً».

ولفت إلى أن «شمال الخليج» حافظت على حصتها السوقية خلال العام 2013 لتحتفظ على 8% من حصة السوق الأكثر تنافسية بين الوكلاء، محتلة بذلك المركز الثالث من حيث المبيعات الإجمالية وذلك حسب تقرير رابطة وكلاء السيارات

من بيع 10828 مركبة، بحسب الرابطة نفسها.

وجاء ذلك الإنجاز بالتزامن مع إعلان شركة «هيوونداي موتور» عن تحقيق مبيعات قياسية مجدداً في منطقة الشرق الأوسط خلال العام 2013، متخطية حاجز 300 ألف مركبة للسنة الثانية على التوالي. وسجلت «هيوونداي موتور» رابع أكبر شركة لتصنيع السيارات في العالم زيادة في مبيعاتها في الشرق الأوسط نسبتها 7,5% مقارنة بالعام 2012، إذ قامت ببيع 328,856 مركبة في المنطقة.

وتعليقاً على هذه النتائج، قال المدير العام التنفيذي لشركة شمال الخليج رائد ترجمان إن «الاستراتيجية الشاملة التي وضعتها شمال الخليج

نجحت شركة شمال الخليج التجارية، الوكيل الحصري لسيارات ومركبات هيوونداي في الكويت، بتحقيق إنجاز جديد، محافظة على مرتبتها في الصفوف الأولى لوكلاء «هيوونداي» في الشرق الأوسط، محققة نسبة نمو بلغت 11% خلال العام 2013، لتحتل بذلك المرتبة الثانية بين وكلاء هيوونداي في المنطقة من حيث نمو المبيعات.

وأعلنت «شمال الخليج»، التي تعتبر واحدة من الشركات الرائدة والأكثر نمواً وحضوراً في السوق المحلي الكويتي، أنها تمكنت من بيع 12,020 مركبة خلال العام 2013، بحسب تقرير رابطة وكلاء السيارات في الشرق الأوسط، علماً أن الشركة تمكنت في العام الماضي

«كيللي بلو بوك»: فورد موستانج وإكسبلورر يحصدان جائزة «أفضل كلفة للملك»

مرتبة الصدارة في فئته، ويأتي ذلك بعد إبداء العملاء للعرض والمميزات الفريدة التي تحويها طرازاتنا، بما يشمل الضمانة من الشركة المصنعة لمدة 5 سنوات/100 ألف كيلومتر، وباقات الخدمة والصيانة المجانية، بما يضمن راحة بال العملاء والتجربة السلسة التي نوفرها لهم في اقتناء سياراتنا».

وكانت فورد الشرق الأوسط قد أعلنت مؤخراً عن نمو مبيعاتها بنسبة 12% في سائر أرجاء المنطقة، حيث حل كل من طرازي إكسبلورر وتوروس على رأس فئتهما الخاصة، وذلك بحسب البيانات الصادرة عن مجلس مصنعي السيارات في الشرق الأوسط (Middle East Automotive Council). كما شهد طراز فورد موستانج، الذي يصادف هذا العام الذكرى السنوية الـ 50 على إطلاقه، زيادة في المبيعات بلغت نسبتها 10%.

وسجلت لينكولن نسبة نمو غير مسبوقه بـ 50% في أسواق الشرق الأوسط، مدفوعة بالنمو المتواصل لطراز MKX والذي ارتفعت مبيعاته بنسبة 125% في سائر أسواق المنطقة.



الجوائز التي حصلنا عليها مؤخراً دليلاً واضحاً يؤكد حرصنا على توفير سيارات وتقنيات عالمية المستوى، وتزويد قيمة مجدية وحقيقية لعملائنا في الوقت ذاته».

وأردف بقوله: «يعكس نمونا في الشرق الأوسط زيادة شعبية طرازاتنا في ما يرتبط بتوفير القيمة المضافة مقابل الكلفة، فعلى سبيل المثال، يحتل طراز إكسبلورر

الإجمالية الأقل خلال السنوات الخمس الأولى. وتأخذ الجوائز العوامل التالية بعين الاعتبار: سعر الشراء، واستهلاك الوقود، وتكاليف الصيانة والتوصيل، وكلفة الصيانة الإضافية، والتمويل، وانخفاض القيمة بالاستعمال.

وبهذه المناسبة، قال تيري صباغ، مدير مبيعات فورد الشرق الأوسط: «تمثل

فاز طرازان من طرازات سيارات فورد على جائزة «أفضل كلفة إجمالية للملك خلال 5 سنوات» من «كيللي بلو بوك»، كbb.com، حيث سيحظى العملاء الذين يرغبون في شراء السيارات متعددة الاستخدامات والكروس أوفر من الحجم الكامل على تخفيض كلفة للملك خلال السنوات الخمس الأولى مع فورد إكسبلورر 2014، فيما سيحصل مشترو السيارات الرياضية على أفضل تجربة مع فورد موستانج 2014. وعن فئة طرازات السيارات متعددة الاستخدامات/الكروس أوفر الفاخرة متوسط الحجم، جاءت لينكولن MKX في المرتبة الأولى وحصدت جائزة أقل كلفة للملك خلال السنوات الخمس الأولى.

وتهدف الجوائز التي تقدمها الشركة إلى مساعدة مشتري السيارات في اتخاذ قرارات شراء قائمة على المعرفة والمعلومات المعقنة، وذلك عبر تسليط الضوء على تفاصيل تكلفة التملك العادية، وتحديد أسماء العلامات التجارية والطرازات ذات الكلفة

«الملا للصرافة» تعلن عن فائزي السحب الـ 5

كاسافريان موهان (سامسونج Note 3)، أحمد إبراهيم دوري (ثلاثة سامسونج)، سباش يادافا (سامسونج كاميرا ديجيتال)، محمد عبد المنعم (iPad Mini 16 غيغابايت)، رافجندرن رامايه (سامسونج LED TV 32)، أم دي هانيف (ماكينة خلط الطعام براون). وتم اختيار الفائزين من جميع المعاملات التي تمت في الـ 52 فرعاً من فروع الملا للصرافة المنتشرة في الكويت خلال الأسبوعين الماضيين من تاريخ السحب، بما في ذلك التحويلات التي تمت من خلال ويسترن يونيون، والمعاملات النقدية بالعملة والمعاملات عبر الإنترنت. وتعتبر هذه الحملة الترويجية دافعاً آخر للعملاء لتحويل أموالهم من خلال شركة الملا للصرافة التي طورت قطاع الصرافة في الكويت منذ نشأتها في عام 2001 من خلال الاستثمار المستمر في مجال التكنولوجيا ومن خلال تقديم حلول مبتكرة للتحويلات المرتكزة على إرضاء العملاء، فيما تقدم الشركة خدمات التامين ونقاط الولاء مجاناً على كل معاملة، فضلاً عن التأكيد على عمليات التحويل من خلال الرسائل النصية القصيرة (SMS)، كما توفر الشركة سرعة وأمان تحويل الأموال من المنازل أو المكاتب من خلال خدمة الإنترنت عن طريق الشبكة الخاصة

أعلنت «شركة الملا للصرافة» عن نتائج السحب الخامس لحملتها الترويجية بعنوان «هل تصبح أحد المحظوظين السبعة؟». هذا، وقد بدأت الحملة الترويجية في 7 نوفمبر الماضي وتستمر حتى 20 مارس المقبل، حيث يشترك جميع العملاء عند القيام بتحويل أموالهم بأي من فروع الشركة في السحب الدوري كل أسبوعين لاختيار سبعة فائزين بكل مرة.

وقاز في السحب الخامس الذي أقيم في 28 يناير الماضي في فرع الملا بمنطقة الفروانية بسوق جلف مارت، مجمع بدر مهاوش، العملاء التالية أسماؤهم: سسي اتش راما (400 دينار)،



جانب من تسلم الجائزة