الأنباء
الاربعاء 30 ابريل 2014

بحضور عدد من خبراء التسويق والإعلان والأكاديميين

«الأسترالية» نظمت المنتدى الأول لتكامل العمليات التسويقية

آلاء خليفة

نظمت كلية ادارة الاعمال في الكلية الاسترالية في الكويت المنتدى الاول لتكامل العمليات التسويقية تحت عنوان «تحديات ونجاحات التسويق في الكويت ودول الخليج»، حيث جمع المنتدى خبراء من قطاعات مختلفة في مجالات الاتصالات وإدارة الضيافة وتجارة التجزئة والاعلان بالإضافة الى عدد من رجال الاعمال والأكاديميين.

في البداية، ذكر د.سام توغلو رئيس قسم التسويق في الكلية الاسترالية في تصريح خاص لـ «الأنباء»، على هامش المنتدى، ان المنتدى يهدف الى تبادل الخبرات والتقنيات والتجارب التي تؤثر وتساهم في تطوير قطاع التسويق، لافتا الى ان المنتدى يعتبر منصة للتواصل وتبادل المعرفة والخبرات بين المتحدثين الرئيسيين ذوي المعرفة المعمقة والخبرة الواسعة والحضور.

ولفت توغلو الى ان المنتدى يركز على تكامل العمليات التسويقية ويتعامل مع كافة انواع التسويق وتكاملها بحيث تنسجم مع بعضها البعض وتؤدي رسالة واحدة، موضحا ان هناك الكثير من التحديات التي تواجه قطاع التسويق على مستوى دول الخليج ومن بينها الكويت وذلك بسبب اختلاف الثقافات ونوعية المستهلك، مضيفا انه تمت دعوة الكثير من الخبراء والعاملين في مجال الاعلان والتسويق في مجالات عدة منها الفنادق والنفط وأكاديميين من مختلف الجامعات من اجل اتاحة الفرصة لتبادل الخبرات العلمية والعملية بين المشاركين والحضور. وأشار توغلو الى انه ستصاحب المنتدى ورش عمل ستكون لها نتائج سيتم الاعلان عنها في سبتمبر المقبل، متمنيا ان يكون المنتدى اضافة لعلوم التسويق وتكاملها في الكويت.

من جانبه، اوضح صالح الشمري من شركة توتلس للحلول التسويقية والادارية في تصريح خاص لـ «الأنباء» انه قد قدم خلال المنتدى دراسة حالة لجمعية عبدالله النوري الخيرية، موضحا انه قد تم اطلاق موقع الكتروني منذ عام تقريبا خاصا بالجمعية بهدف جمع التبرعات من داخل وخارج الكويت لمشاريع الجمعية المختلفة في دول العالم المختلفة ولفت الشمري الى ان من مميزات الموقع امكانية التبرع عن طريق اكثر من بطاقة بنكية « الكي نت والفيزا والماستر كارد» ما ساعد على جلب تبرعات من خارج الكويت.

من ناحيتها، اوضحت عضو هيئة التدريس بالجامعة الأميركية في الكويت د.حنان عرنوس ان عالم التسويق اليوم لا يقتصر فقط على عرض المنتج بشكل جيد للزبون وإنما لابد من خلق حالة من المنافسة القائمة على تلبية احتياجات الزبائن وطموحاتهم وتوقعاتهم، مؤكدة على ضرورة وضع الزبون في قلب الحدث والا يكون الطموح فقط مجرد ارضاء الزبائن وانما تلبية توقعاتهم. وأكدت عرنوس ان السوق اليوم به حركة ومنافسة، ومعظم الشركات والمنافسين يبحثون عن كيفية

كنفاني: الجمعية الدولية للاعلان حريصة على تشجيع التطوير في مجال الإعلام والتسويق

رئيس الجمعية الدولية للاعلان وليد كنفاني متحدثا في الندوة

تحدث رئيس الجمعية الدولية للاعلان وليد كنفاني مؤكدا حرصه على المشاركة في منتدى التسويق بالكلية الاسترالية لاسيما ان تلك المشاركة تدخل ضمن اعمال الجمعية وأهدافها. وأكد كنفاني حرص الجمعية على تشجيع التطوير في مجال الاعلان والاعلام والتسويق، موضحا ان الجمعية تقوم بين الحين والآخر بدعوة خبراء عالميين للاستفادة وتبادل الخبرات، مشيدا بفكرة اقامة منتدى التسويق بالكلية الاسترالية في الكويت.

وتحدث كنفاني عن طبيعة عمل الجمعية الدولية للاعلان واهدافها واهتماماتها ومشروعاتها المستقبلية، موضحا ان الجمعية الدولية للاعلان في الكويت تعمل تحت مظلة جمعية الصحافيين الكويتية، موجها جزيل الشكر والتقدير لنائب رئيس تحرير جريدة «الانباء» الزميل عدنان الراشد كونه الرئيس الفخري للجمعية.

صالح الشمري ووليد كنفاني ود.حنان عرنوس خلال اللقاء (حمدي شوقي)

توغلو: المنتدى يهدف إلى تبادل الخبرات والتقنيات والتجارب لتطوير قطاع التسويق

عرنوس: عالم التسويق لا يقتصر فقط على عرض المنتج بشكل جيد للزبون وإنما لابد من خلق حالة من المنافسة

ارضاء عملائهم، ولكن المسوق الذكي هو الذي يعمل على تلبية طموحات وتوقعات العملاء، موضحة على ضرورة التعاون بين جميع المشتركين في انجاز الاعمال. ولفتت عرنوس الى ان هناك 6 عناصر اساسية للتسويق ولابد من التكامل والتداخل فيما بينها من اجل ضمان النجاح في التسويق بما يعطي رؤية واحدة وصوت واحد.

من ناحيتها، اشادت زينة رمضان من شركة شلهوب وحبشي في الكويت بمنتدى التسويق الذي تنظمه الكلية الاسترالية في الكويت واعتبرته فرصة جيدة لالتقاء خبراء التسويق في الكويت مع بعضهم البعض بما يتيح المجال لتبادل الخبرات العملية والافكار والمعارف.

وتحدثت رمضان عن شركة شلهوب وحبشي وتاريخها الطويل في العمل التجاري، لافتة الى ان التسويق الناجح يعتمد على ارضاء غايات وطموحات العملاء. وشددت رمضان على ضرورة الاستماع لمقترحات ورغبات العملاء من اجل تلبيتها بالصورة التي ترضيهم لاسيما ان المنافسة قوية حاليا ولابد من بذل المزيد من الجهد لتحقيق النجاح المطلوب، لافتة الى ان العملاء اليوم يمكنهم الشراء عبر الانترنت ولكنهم يحرصون على الحضور الى المتاجر التجارية من اجل عيش تجربة الشراء عمليا والاستمتاع بها وتحسين حالتهم المزاجية والنفسية لاسيما لدى النساء.

وفي تصريح خاص لـ «الأنباء» اوضح مدير التسويق أحمد ناجي في شركة الزياني للسيارات ان في عالم تجارة السيارات اليوم لا يقتصر الامر على بيع السيارة وانما تقديم خدمة ما بعد البيع والتي تفتح المجال لبيع السيارة الثانية. واكد ناجي ان العملاء يتمتعون بالذكاء وعلى علم بما تقدمه شركة الزياني وما تقدمه غيرها من الشركات بما يجعلنا دائما نبحث عن الجديد والتميز في مجال التسويق للتفوق على منافسينا. متابعا: ونحن متخصصون في مجال بيع السيارات الفارهة بما يجعلنا حريصين دوما على التسويق الجيد للسيارات التي نقوم ببيعها دون الحاجة للاعلان عنها. وأشاد ناجي بفكرة منتدى التسويق الذي اقامته الكلية الاسترالية في الكويت، متمنيا استمراره في السنوات القادمة.

عبدالله العويصي وعبد الوهاب الوزان والسفير الفلسطيني خلال افتتاح المعرض (محمد هاشم)

خلال افتتاح معرض الصناعات الفلسطينية الأول في أرض المعارض

العويصي: المنتجات الفلسطينية ذات جودة عالية

بيان عاكوم

أشاد الوكيل المساعد لشؤون المنظمات والتجارة الخارجية في وزارة التجارة عبدالله العويصي بالمنتجات والصناعات الفلسطينية، مشيرا الى انها تثلج الصدر من حيث جودتها وكماليتها ومعربا عن سعادته لدخول المنتج الفلسطيني للاسواق الكويتية.

وخلال افتتاحه معرض الصناعات الفلسطينية الاول في ارض المعارض بحضور مسؤولين من وزارة التجارة والصناعة ومسؤولين من وزارة الاقتصاد الفلسطينية والسفير الفلسطيني لدى البلاد رامي طهبوب، بين «ان المعرض فرصة للتاجر الفلسطيني بدخول أسواقنا كما هي فرصة للمستثمر الكويتي للتعرف على المنتجات الفلسطينية ذات الجودة العالية».

وأشار العويصي الى ان التعاون بين الكويت وفلسطين دائما موجود على جميع الأصعدة، متوقعا ان تشهد الفترة المقبلة مزيدا من التعاون.

من جهته، اعتبر النائب الثاني لرئيس غرفة التجارة عبد الوهاب الوزان المعرض مفخرة، مشيرا الى انه عليهم «واجب تشجيع المنتجات الفلسطينية لتكون موجودة في جميع البيوت الكويتية خصوصا المنتجات الغذائية ومنتجات التجميل والصناعات الجلدية اضافة الى مصانع الرخام ومدى اهميتها في الكويت خصوصا مع مشاريع السكن والاسكان التي تعتبر هدفا اساسيا للمواطن الكويتي».

وشدد الوزان «على اهمية الترويج لهذه البضائع الممتازة والجيدة خاصة ان هذه المنتجات توجهت الى عدد كبير من دول العالم، وللاسف الشديد ما ينقصنا هو ان نكون اساسا للترويج لهذه المنتجات»، داعيا الى ان «يكثف الفلسطينيون ورجال الاعمال واصحاب المصانع زياراتهم الى الكويت وان يروجوا لهذه البضائع»، مبديا شكره للسفير الفلسطيني على اهتمامه واجتماعاته المكثفة لإنجاح المعرض الاول.

وبخصوص حجم التبادل التجاري بين الكويت وفلسطين، عبر عن اسفه لأنه اقل من مليون دينار، مضيفا: «علينا واجب زيادة حجم التبادل التجاري وان يكون هناك وكلاء لهذه المنتجات الطيبة في البلاد»، مؤكدا استعداد الغرفة ووزارة التجارة للمساعدة للترويج لهذه المنتجات الفلسطينية، وداعيا القطاع الخاص للاطلاع على هذه النوعيات من المنتجات والمساهمة في ترويجها في السوق الكويتي.

اما السفير الفلسطيني لدى البلاد رامي طهبوب فتوقع ان يشهد المعرض اقبالا كبيرا وحماسة كبيرة من المواطن الكويتي، مشيرا الى ان «هذا المعرض سيسمح للمواطن الكويتي ورجال الاعمال بالاطلاع على المنتجات الفلسطينية وسيؤدي الى البحث والتباحث حول امكانية التبادل التجاري وزيادته».

جولة داخل المعرض

العويصي والوزان وطهبوب خلال قطع كيكة الاحتفال

الوزان: من واجبنا تشجيع المنتجات الفلسطينية لتكون داخل كل بيت كويتي

طهبوب: اجتماع اليوم بين أصحاب الشركات في المعرض ورجال الأعمال في غرفة التجارة لبحث آليات التعاون

وكشف طهبوب «عن اجتماع سيعقد اليوم بين اصحاب الشركات المشاركين في المعرض وبين رجال الاعمال الكويتيين في غرفة التجارة والصناعة حيث سيتم بحث تفاصيل كيفية التبادل وآليات التعاون»، مشيرا الى ان «قانون الاستثمار وقانون التجارة الفلسطيني يتمتع بانسيابية كبيرة فيما يتعلق بالحوافز الضريبية والجمارك».

وعن مدى وجود استثمار كويتي في فلسطين، اجاب «الاستثمار الكويتي في فلسطين يكاد لا يذكر» ولكنه اشار في الوقت نفسه أشار الى وجود «تحرك من الجانب الكويتي بإبداء الرغبة وتم الاتصال من قبل عدد من رجال الاعمال وحتى من المسؤولين الكويتيين على القطاعات التي يمكن إقامة الاستثمار فيها».

وردا على سؤال عن تأثير المصالحة الفلسطينية على حجم صادراتهم الى اوروبا وأميركا، اجاب طهبوب: «لا، باعتقادي انه سيكون لها اثر ايجابي خصوصا ان الاتحاد الاوروبي اول من بارك للمصالحة الفلسطينية وحجم التبادل التجاري الاكبر هو بيننا وبين اوروبا» آملا في ان المصالحة ستكون ايجابية في زيادة التبادل التجاري بيننا وبين الدول.

وعن دفع الدول العربية لالتزاماتها تجاه فلسطين، بين طهبوب «ان الجزائر دفعت التزاماتها امس بعد اعلان اسرائيل تجميد دفع عوائد الضرائب»، مشيرا الى انه «تم توجيه رسائل الى جامعة الدول العربية لدفع التزاماتها» آملا ان يتم ذلك قريبا جدا.

وبخصوص دفع قطر لالتزاماتها، بين ان الأخيرة «دفعت 50 مليون دولار خلال انعقاد القمة العربية في الكويت».

وردا على سؤال عن مستقبل المفاوضات بعد انتهاء المهلة المحددة للمفاوضات الفلسطينية ـ الاسرائيلية وإعلان إسرائيل تعليقها، اشار الى «ان هذا اليوم مثله مثل الأيام الأخرى، إسرائيل أعلنت تعليق المفاوضات بعد إتمام المصالحة الفلسطينية وبالتالي الكرة الآن في الملعب الاسرائيلي»، مشددا على ان الجانب الفلسطيني لم يتراجع عن مواقفه والمصالحة التي تم اتخاذ القرار فيها وهذا الأمر لا رجعة عنه.

ولفت الى ان الرئيس محمود عباس اعلن ان استئناف المفاوضات او العودة للمفاوضات على أساس 3 شروط هي اطلاق الدفعة الرابعة من الأسرى، تجميد الاستيطان والجلوس لبحث تحديد حدود دولة فلسطين ودولة اسرائيل.

لورانس ألقت محاضرة في «الأميركية»: الرسم موثق لتاريخ الأمم والتميز فيه يكون بكثرة التدريب

أميرة عزام

أكدت أستاذة تاريخ الفن وفن الاستوديو بالجامعة الأميركية البروفيسورة شارون لورانس أن كتابها عن الرسم يثبت أنه علم كغيره من العلوم يمكن لأي عمر تعلمه ولا يقتصر على السنوات الأولى من طفولة الإنسان، كما أن الرسم رمز للتعبير عن الحرية ويحفظ تاريخ الأمم كما حدث مع حضارات مصر واليونان وغيرها. جاء ذلك خلال محاضرة ألقتها لورانس مساء الاثنين بالجامعة الأميركية عن كتابها بعنوان «كيف ان الرسم جوهري في العمل الفني»، والذي تم نشره في يونيو 2013،

لافتة إلى خبرتها لما رأته حول العالم بحثا عن اكتشاف الفنون، موضحة ان دوافع الفنانين خاصة الرسامين تأتي عبر ثقافاتهم وتاريخهم، وذلك في ضوء نظرية الرسم والرسامين وتدريبهم، والذي تثبت من خلاله ان العلم بالتعلم وان التميز في الرسم يأتي من خلال كثرة التدريب وحسن ممارسة الأداء. وفي محاضرتها للطلبة، تطرقت لورانس لفن «رسم الذات» والآثار الجغرافية، مشيرة الى الصور التاريخية التي تقارب 1400 عام قبل الميلاد في مصر والألعاب والأواني في الامبراطورية المبكرة لبومباي في الأعوام 60ـ70 بعد الميلاد، ومقارنة هذه الحقب وغيرها بفناني القرون الوسطى مثل ألبرتي في القرن 16 وتوماس باردويل في القرن 18 وفان كوخ وكوربت ورينوار وديلاكرويكس في القرن 19 وأخيرا بولوك وستلا وروثوكو في القرن 20 وهم ممن ميزوا فن الرسم تاريخيا وأدبيا ودينيا كالرسم التاريخي الدلائلي داخل الكنائس والمعابد وغيرها، مع بيان الثقافة المؤثرة لكل منهم على العصور، مؤكدة ان الرسم لايزال فنا مهما يحتاجه المجتمع في القرن الـ 20 أكثر مما يظن البعض بالحاجة الى التصوير الفوتوغرافي والتوثيق اللفظي مدللة باللوحات الزيتية التي قدمها بيكاسو في التعبير عن المرأة الباكية وفان كوخ في التعبير عن الليل ذي النجم والطبيعة الزاخرة بالأشجار وفينسي في لوحته الشهيرة موناليزا.

وأضافت لورانس ان الطلاء والرسم واللوحات وسيلة لـ artmaking، مشيرة للعديد من الرسوم التي تعود على الأقل إلى العصر الحجري القديم في الكهوف مما يوثق مستوى عاليا من مهارة الرسامين على مدى عشرات الآلاف من السنين، لاسيما استخدام الدهانات المصنوعة من الألوان المعدنية المختلطة مع الماء أو الدهون الحيوانية، وهي لوحات قوية ومدوية، لدرجة أن بيكاسو وغيره من الفنانين في العصر الحديث اعتمدوا على بعض الأفكار من لوحات الكهوف للأعمال الفنية الخاصة بهم.

البروفيسورة شارون لورانس

من منتجات المعرض

بعض المعروضات