

العودة الثانية لرحلة "نحن نتعهد"



- ✓ نتعهد بأن نسلمك مركبة تم فحصها واختيارها لتكون جاهزة للاستخدام الفوري
- ✓ نتعهد بأنه سيتم صيانة مركبتك من قبل فريق متخصص مع الاهتمام على أحدث المعدات والأدوات
- ✓ سوف نبدل الأضواء بعد فترة زمنية من فترات عمل مركبتك من العمل
- ✓ نعدك بتقديم خدمات أسعار تنافسية ومعتلة
- ✓ أن نبدل الصارى مجدداً لتصلح مركبتك بشكل سليم ومن أول مره
- ✓ أن نلصق مثبنا الزنك قبل الجازي أي أعمال إضافية
- ✓ نتعهد أن نقوم بإخطارك فور استكمال العمل في مركبتك
- ✓ نسعى إلى تحقيق رضاك عن خدماتنا ونتمتع بالتعاون مع شركائك بشكل جيد وحاسم

كانتري يجمع الميزات الفريدة التالية

- أخف الشاحنات الصغيرة وزناً وأكثرها قوة على الإطلاق
- تكنولوجيا الديزل مع محرك فعال يعزز قوة الحصنة أكبر
- تتوافر مكونات الكانتري لإبطاء أفضل أداء
- أفضل نصف شاحنة اقتصادية في فئتها
- أحجام وموديلات متعددة لتلبية كافة متطلبات نقل البضائع
- جودة واعتمادية عالية تضمن عمر تشغيلي طويل
- أقل تكلفة تشغيل في فئتها
- أعلى قيمة لإعادة البيع في السوق

أقل تكلفة
الوقود والتشغيل

مركز خدمة
مخصص

أفضل قيمة
بعد البيع

كارل هشت مدير عام الشرق الأوسط ميتسوبيشي اليابان: حصة مجموعة الملا السوقية تشكل 51% من مجمل سوق الشاحنات الخفيفة في الكويت وهي الأعلى مقارنة بوكلاء ميتسوبيشي فوسو في المنطقة

تاريخنا



عندما بدأت الشركة اليابانية في التصدير إلى الكويت عام 1932، كان عدد السيارات أقل من خمسة آلاف سيارة فقط. ومع مرور الوقت، أصبحت السيارات أكثر شيوعاً. في عام 1939، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 1947، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 1952، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 1957، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 1962، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 1967، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 1972، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 1977، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 1982، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 1987، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 1992، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 1997، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 2002، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 2007، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 2012، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر. في عام 2017، تم تقديم أول شاحنة خفيفة للشركة، وهي شاحنة 1.5 لتر.



مجموعة «الملا» تنظم ملتقى عملاء «ميتسوبيشي فوسو» في الكويت



أيمن جبر مدير عام المركبات التجارية



أيوب جبر مدير عام خدمة ما بعد البيع



خالد المريخي نائب الرئيس التنفيذي



كارل هشت مدير عام الشرق الأوسط ميتسوبيشي - فوسو اليابان

عبد الرحمن خالد

نظمت مجموعة الملا، الوكلاء الحصريون لعلامة ميتسوبيشي فوسو، الملتقى الأول لعملاء «فوسو ميتسوبيشي» في الكويت، حيث استعرضت المجموعة مستجدات أجهزتها في قطاع الأعمال.

وتخلل الملتقى، الذي أقيم في فندق «راديسون بلو»، تعريفاً قدمه ممثلون عن شركة فوسو - ميتسوبيشي، عن المنتجات والخدمات الجديدة التي تقدمها المجموعة لزبائنها في قطاع الأعمال والإنشاءات والنقل، والمستجدات التي تضمن للعملاء تحقيق أهدافهم واستراتيجياتهم وتعزيز الفائدة.

ويبدأ الملتقى الذي حضره نخبة من العملاء والإعلاميين وكبار المديرين التنفيذيين بمجموعة الملا بكلمة لثابت الرئيس التنفيذي بمجموعة الملا خالد المريخي رحب من خلالها بالحضور وتمنى النجاح للملتقى.

وأكد المريخي في كلمته على أهمية الملتقى كونه يدعم النمو المتميز لمنتجات «فوسو» في الكويت، إضافة إلى أنه يؤكد على التزام مجموعة الملا بتوفير حلول متكاملة للشاحنات الثقيلة والخفيفة والحافلات من خلال تقديم أفضل الخدمات والمنتجات ذات المستوى الرفيع.

وأوضح أن مجموعة الملا تسعى للتفوق في قطاع النقل من خلال توفير حلول النقل المستخدمة التي تعززها من خلال تشييد المباني الحديثة لتقديم البنية التحتية للمبيعات وخدمات ما بعد البيع لوكالة نمو علامة «فوسو» في السوق المحلي، ولتقديم خدمات أفضل من شأنها زيادة مستويات الإنتاجية والفاعلية.

وأضاف المريخي قائلاً: إننا نعتبر كل عميل من عملائنا

مزايه العديدة. وأوضح أن منتجات «ميتسوبيشي فوسو» تمتاز بأقل تكلفة تشغيلية على الإطلاق مقارنة مع منافسيها، وذلك بفضل جودتها، وكفاءة تشغيلها، واقتصادها في استهلاك الوقود، وحفاظتها على أعلى قيمة عند إعادة البيع، بالإضافة إلى تمتعها بخدمات ومزايا غير مسبوقة والتي تشمل: ضمان توافر جميع قطع الغيار بأقل الأسعار من خلال الحصول على خصم لا يقل عن 25%، والحصول على خصم يزيد على 35% على القطع الكهربائية والتكيف.

وأشار إلى أن مجموعة الملا تقدم لعملائها خدمات متكاملة في عمليات ما بعد البيع، فمؤخراً تم افتتاح مركز صيانة «ميتسوبيشي فوسو» الجديد في منطقة الري، على مساحة 1200 متر مربع، وبقدرة استيعابية تصل إلى 750 وحدة شهرياً، ويشرف عليه أفضل الفنيين والمختصين، ومجهز بأحدث المعدات، الأمر الذي يضمن تقديم الخدمة الأفضل على الإطلاق وإنجاز الأعمال المطلوبة بأسرع وقت ممكن.

وأضاف جبر: إن جودة منتجاتنا وسماعتنا الكبيرة في تقديم مستويات استثنائية من خدمات ما بعد البيع، أمر جعلنا في المقدمة يمكننا من الاستحواذ على حصة سوقية تصل إلى 51% من مجمل سوق الشاحنات الخفيفة في الكويت.

وتخلل برنامج الحفل إجراء محادثات عديدة مكنت الحضور من الفوز بالعديد من الجوائز القيمة، يذكر أن شركة «فوسو» اليابانية، تأسست عام 1932، وهي إحدى شركات مجموعة ديمر الألمانية، والتي تعد واحدة من أبرز مصنعي الشاحنات التجارية في العالم، ورائدة في تقديم أفضل الحلول والتقنيات العالمية في مجال صناعة الشاحنات والحافلات، وهي تعد الخيار الأمثل في القطاعات الصناعية الرئيسية مثل الإنشاءات والنقل وخلافه.

إذ إنها تمكنهم من العمليات اللوجيستية وتساعدهم على تحقيق أقصى حد من المنافع، فهي تتميز بمتانتها وقوة تحملها، إضافة إلى أنها تعتبر من الشاحنات والحافلات الاقتصادية والصديقة للبيئة.

شركاء وحلفاء

من جانبه، قال مدير عام قطاع الحافلات والشاحنات بمجموعة الملا أيمن جبر: نحن سعداء جداً بالتواصل مع عملائنا بطريقة فعالة، وسعداء ببدء رحلة النجاح المشترك مع عملائنا، فمجموعة الملا تتعامل مع كل عملائها على أنهم شركاء وحلفاء إستراتيجيون وهذا يأتي انطلاقاً من إستراتيجية ومبادئ المجموعة القائمة على التواصل الدائم والتعاون مع العملاء، وأضاف: إن المجموعة

قامت بزيادة مدة الكفالة على منتجات «ميتسوبيشي فوسو» من 3 سنوات أو 100,000 كم، إلى 5 سنوات أو 200,000 كم (أيهما أسبق). كما عملت المجموعة على مراجعة أسعار قطع الغيار والخدمة، ورفعت قيمة الخصم لتمكين عملائها من خفض تكاليف التشغيل وزيادة الأرباح، وبالتالي الحصول على أفضل قيمة تملك لمركبات «ميتسوبيشي فوسو» مقارنة بمنافسيها. وكشف جبر عن أن مجموعة الملا ستطرح خلال الأشهر القليلة المقبلة منتجاً جديداً من «ميتسوبيشي - فوسو» وهو «كانتري فان» المتوافق بعدة أنواع وموديلات والمزود بمحرك بحجم 4 أسطوانات سعة 2.5 ليتر، متوقفاً بالوقت نفسه للمنتج الجديد أن يستحوذ على حصص سوقية عالية بفضل

فريدا بجد ذاته، فلذلك نحن نبذل أقصى جهدنا لابتكار أكثر الحلول المناسبة التي تلبي احتياجاته ومتطلباته.

أفضل الحلول

كما شكر الحضور على تلبية الدعوة التي تسعي من خلالها مجموعة الملا إلى التواصل الدائم مع عملائها وتقديم أفضل الحلول والتقنيات العالمية لهم في مجال صناعة الشاحنات والحافلات.

وقال: إن هذا الملتقى يأتي امتداداً للدور الريادي لمجموعة الملا في دعم شركائها بقطاع الأعمال والإنشاءات والنقل، إيماناً من المجموعة بأهمية هذه القطاعات ودورها الحيوي في تحقيق أهداف خطة التنمية للكويت.

وأضاف: أن شاحنات وحافلات «ميتسوبيشي فوسو» اليابانية تعتبر الشريك الاستراتيجي والأفضل لأصحاب الأعمال،

المريخي: نسعى للتفوق في قطاع النقل من خلال توفير حلول النقل المستخدمة

جبر: «ميتسوبيشي فوسو» تمنح أقل كلفة اقتناء لمركباتها مقارنة بجميع منافسيها



حشد كبير شهد الملتقى الأول لعملاء ميتسوبيشي فوسو في الكويت (أنور الكندري)



عماد فليجان رئيس مجموعة السيارات متوسطا هشام فقيه مدير عام قطاع السيارات ومحمد خزام مدير عام التجزئة والتسويق



أكيرا إيتشينز و خالد المريخي وعماد فليجان



شاحنة ميتسوبيشي ذات إمكانيات هائلة



شاحنات تبريد مجهزة من ميتسوبيشي



حافلة متميزة من ميتسوبيشي - فوسو