

أفضل السنوات أداء مع تسليم أكثر من 1600 سيارة

ماكلارين

نجاح للعام الثالث على التوالي

ولاند روفر و ماكلارين في الكويت يوسف القطامي: «تلعب سيارة ماكلارين، المفضلة عند العديد من المشترين، بالإضافة للعديد من السيارات الفاخرة دورا رئيسيا باستمرار الأداء القوي والمتصاعد لسوق السيارات الكويتي. لذلك، فإن المبيعات لدينا في ماكلارين أخذت في الارتفاع حيث نتوقع إقبالا كبيرا هذا العام. وبناء على أدائها العالمي، لا تزال ماكلارين متصدرة قائمة المبيعات في أسواق الشرق الأوسط، بما في ذلك الكويت، باعتبارها من أهم الأسواق للعلامة التجارية.»

وتواصل ماكلارين أوتوموتيف الاستثمار بشكل كبير في الأبحاث والتطوير لإنتاج طرازات جديدة. ويشهد عام 2015 إطلاق أول فئسة قريب المسال من ماكلارين إلى هذا اليوم، وسيتم الكشف عن الفئة الرياضية الجديدة خلال معرض نيويورك الدولي للسيارات الذي يقام في شهر أبريل، كما يشهد عام 2015 بدء عمليات إنتاج

ماكلارين بي 1 جي تي آر المخصصة للحلبات والتي تعد أفضل سيارات ماكلارين أداء، وذلك بعد الانتهاء من عمليات إنتاج جميع نسخ طراز ماكلارين بي 1 المعدة للطرق. وتعليقا على هذه النتائج صرح الرئيس التنفيذي لماكلارين أوتوموتيف مايك فليويت قائلا: «تثبت هذه النتائج قدرة ماكلارين على متابعة كسرها الحواجز وتحقيق الأرقام القياسية عاما بعد عام، وتعد شهادة بحق الطاقة والكفاءة التي يتمتع بها أعضاء الفريق سواء في ووكينغ ومختلف أنحاء العالم ومن ضمنهم شركاؤنا التجاريون. شهد العام الماضي إطلاق طراز 650 إس بنسخته كوبيه وسيابدر ومواصلة عمليات إنتاج طراز ماكلارين بي 1 طوال العام. وهو العام الثالث على التوالي الذي تحقق فيه العلامة التجارية لماكلارين أوتوموتيف نموا، وهذا ما يعد إنجازا رائعا.»

أعلنت شركة ماكلارين أوتوموتيف عن نتائج مبيعاتها لعام 2014، حيث واصلت الشركة تحقيق أرقام مبيعات سنوية قياسية منذ أن بدأت في إنتاج السيارات الرياضية الفخمة في عام 2010. وقد تمكن ماكلارين من تسليم 1648 سيارة إلى عملائها في مختلف أنحاء العالم، بزيادة قدرها 21% عن عام 2013، والذي كان أول عام تحقق فيه ماكلارين الأرباح، وكما شهد عام 2014 افتتاح 14 موقعا تجاريا إضافيا ليرتفع عدد المواقع ضمن الشبكة التجارية العالمية لماكلارين إلى 68 موقعا.

وقد ارتفع الطلب على طرازات ماكلارين الرئيسية، بعد الكشف العالمي عن طراز ماكلارين 650 إس بنسخته كوبيه وسيابدر عند إطلاقها سوية خلال معرض جنيف للسيارات، ليصل عدد السيارات المباعة إلى 1400 سيارة، من ضمنها عدة وحدات من طراز سي 12 سي الذي توقف إنتاجه، كما شهد عام 2014 تسليم 248 وحدة من سيارات ماكلارين بي 1 الفاخرة، التي تتمتع بقدرة تصل إلى 916 حصانا، أي ما يعادل ثلثي السيارات الوحدات المخطط لإنتاجها والتي يبلغ عددها الكلي 375 سيارة.

وتغطي شبكة الشركاء التجاريين لماكلارين في الوقت الحالي 30 بلدا، وذلك بعد أن توسعت الشبكة التجارية لتدخل ثلاثة أسواق جديدة في كل من تشيلي واسكتلندا وتايوان، كما تم افتتاح مواقع تجارية جديدة في أسواق تشهد تواجدا سابقا لماكلارين وذلك في كل من كاليفورنيا وكينيتاون ومليورن وتشانغشا وتشونغتشينغ وفوزهو وهانغتشو وكومينغ ونانجينغ وشينزين وتيانغين. ومن المخطط إضافة المزيد من المواقع خلال عام 2015.

وتملك ماكلارين أربعة مكاتب إقليمية تدير من خلالها مبيعاتها في أنحاء العالم، شهدت جميعها نموا خلال عام 2014. وقد حققت منطقة آسيا والمحيط الهادئ نسبة النمو الأكبر في المبيعات التي ارتفعت بنسبة قدرها 80% عن عام 2013، بالتزامن مع إضافة 11 موقعا تجاريا في تلك المنطقة، الأمر الذي ساهم في دعم هذا النمو. وحافظت أميركا الشمالية على موقعها كأكبر سوق لماكلارين أوتوموتيف حيث حققت نسبة قدرها 30% من المبيعات الكلية خلال 2014، فيما شهدت كل من منطقتي أوروبا والشرق الأوسط ارتفاعا نسبته 10% و9% على الترتيب مقارنة بالعام الماضي. وقال المدير العام لشركة علي الغانم وأولاده للسيارات الوكيل الحصري لسيارات BMW وMINI، ورولتز-رويس،



«يوسف أحمد الغانم» تطلق أقوى عروض العام الجديد

لا تضاهي، كل ذلك يتمتع قائدتها بتجربة سلسة ومرحبة أداء متميز للشباب والعائلات، كما توفر شفروليه أحدث تطبيقات التكنولوجيا من خلال نظام MyLink الذي يتيح إمكانية إجراء المكالمات الهاتفية عبر شاشة ملونة ذات تصميم أنيق تعمل باللمس وتتمتع بوضوح فائق من خلال تقنية «بلوتوث» اللاسلكية، حيث يستطيع قائد السيارة إجراء واستقبال المكالمات، وتصفح قائمة العناوين وسجل المكالمات في نفس الوقت بينما يتنقل على الطريق، ويمكن وصل الأجهزة المحمولة مع نظام «مايلينك» (USB, MP3) أو أي بودي/أي فون) واستعراض الأغاني المفضلة، مجموعات الصور، الأفلام والبيانات الأخرى المخزنة من خلال تقنية «بلوتوث» أو USB/AUX، وسيحظى سفيرادو - كابتنجيا - تريل بليزر - ترافرس - كروز - مالميو - إمبالا - كبريس، بأسعار تنافسية لا يوجد لها مليل ومناسبة لجميع الفئات والأنايق. سيارات شفروليه قوية وأمنة، فاخرة ورحبة، فقد طورت مفهوم قيادة السيارات من خلال ابتكاراتها، تصميماتها، أداء مركباتها وقيمتها التي

مع بداية العام الجديد تعني شركة يوسف أحمد الغانم وأولاده، الوكيل الحصري لسيارات شفروليه في الكويت عملاء الكرام وتقديم لهم أقوى العروض وأعلى سعر لتتمتع بسياراتهم، مع مبلغ يصل لغاية 1000 دينار فوق قيمة التتمتع، وذلك عند شراء إحدى سيارات شفروليه العصرية والقوية، يأتي هذا العرض ضمن مشاركات الشركة لعملائها في جميع مناسباتهم والتي تجدها فرصة قيمة لتقديم عروض مميزة لهم، وتنسعي شركة يوسف أحمد الغانم إلى أن تسهل للجميع إمكانية اقتناء سيارة 2015 مع العام الجديد، مع إمكانية بيع سياراتهم القديمة وتبديلها بجديدة وتقدم هذه العروض لمساندتهم في تحقيق ذلك، ويمكن للراغبين في الاستفادة من هذا العرض التوجه بسياراتهم الحالية، أيا كان نوعها أو موديلها، إلى معارض الشركة لتتمتعها واختيار السيارة الجديدة من شفروليه «تاهو - سفيرادو - كابتنجيا - تريل بليزر - ترافرس - كروز - مالميو - إمبالا - كبريس، بأسعار تنافسية لا يوجد لها مليل ومناسبة لجميع الفئات والأنايق. سيارات شفروليه قوية وأمنة، فاخرة ورحبة، فقد طورت مفهوم قيادة السيارات من خلال ابتكاراتها، تصميماتها، أداء مركباتها وقيمتها التي

كل عام وأنت بشرفوليه جديدة أعلى ثمن لسيارتك وفوقها 1000

تتمتع بسياراتهم، مع مبلغ يصل لغاية 1000 دينار فوق قيمة التتمتع، وذلك عند شراء إحدى سيارات شفروليه العصرية والقوية، يأتي هذا العرض ضمن مشاركات الشركة لعملائها في جميع مناسباتهم والتي تجدها فرصة قيمة لتقديم عروض مميزة لهم، وتنسعي شركة يوسف أحمد الغانم إلى أن تسهل للجميع إمكانية اقتناء سيارة 2015 مع العام الجديد، مع إمكانية بيع سياراتهم القديمة وتبديلها بجديدة وتقدم هذه العروض لمساندتهم في تحقيق ذلك، ويمكن للراغبين في الاستفادة من هذا العرض التوجه بسياراتهم الحالية، أيا كان نوعها أو موديلها، إلى معارض الشركة لتتمتعها واختيار السيارة الجديدة من شفروليه «تاهو - سفيرادو - كابتنجيا - تريل بليزر - ترافرس - كروز - مالميو - إمبالا - كبريس، بأسعار تنافسية لا يوجد لها مليل ومناسبة لجميع الفئات والأنايق. سيارات شفروليه قوية وأمنة، فاخرة ورحبة، فقد طورت مفهوم قيادة السيارات من خلال ابتكاراتها، تصميماتها، أداء مركباتها وقيمتها التي

الزياني: «بنيتلي» تعزز موقعها بمبيعات قياسية غير مسبوقة

عززت بنيتلي موقعها كأكبر علامة تجارية في فئة السيارات الفاخرة التي يسعى المستهلكون لاقتنائها حول العالم، وذلك بعد إعلانها أن 2014 شكلت سنة قياسية بالنسبة لها، فقد تم بيع 11,020 سيارة بزيادة قدرها 9% على مبيعات عام 2013 التي بلغت 10,120 سيارة. وشهدت جميع المناطق الرئيسية لدى بنيتلي وهي الأمريكتان والصين وأوروبا، بما في ذلك المملكة المتحدة، والشرق الأوسط، أداء قويا حيث احتفظت الأمريكتان بموقعهما في الصدارة بين أسواق بنيتلي، واستمرت الصين في تقليص الفجوة، حيث تحتل المرتبة الثانية بين مناطق العملاء الأكبر لدى بنيتلي. وقاد هذا النجاح ازدياد جانبية العلامة التجارية إضافة إلى إطلاق طرازات جديدة، ولقد دخلت مجموعة من الطرازات إلى الأسواق في العام 2014 مثل كونتيننتال جي تي V8 إس، وجي تي سييد الكوبيه والمكشوفة، وفلاينغ سير V8.

وتعليقا على هذه النتائج، قال رئيس بنيتلي ومديرها التنفيذي وولفغانغ دورهايمر: «شكل عام 2014 عاما استثنائيا بالنسبة لشركة بنيتلي، حيث واصلنا فيه تسجيل أرقام قياسية، فقد قمنا بتسليم سيارات أكثر من أي وقت مضى ونحن نعمل الآن في عدد أكبر من الأسواق من أي مرحلة زمنية مضت خلال تاريخنا الذي يمتد حتى عام 96، وهذا خبر مثير على الجانبية

العالمية التي تتمتع بها منتجاتنا. وأضاف: يأتي هذا تزامنا مع دخولنا في ستة رئيسية بالنسبة للشركة، والتي تعمل فيها على توفير أول سيارة رياضية متعددة الاستخدامات فاخرة في العالم، ونحن نتطلع إلى ما هو أبعد من ذلك وإلى المستقبل، حيث نحاول الحفاظ على استمرار زخم فترة النجاح هذه. وقد صرح وزير الخزانة، جورج أوزبورن قائلا: بنيتلي علامة تجارية رائدة تصدر منتجاتها بنجاح إلى جميع أنحاء العالم، وقد كانت قرارها الأخيرة بتكثيف الاستثمار في مشاريع تطوير المواقع الجديدة وخلق ما يقرب من 1,000 فرصة عمل بمنزلة الأخبار الرائعة بالنسبة لبريطانيا.

وتابع: نريد أن تصبح بريطانيا دولة محط انظار الشركات المقبلة على الاستثمار والرغبة في خلق الكثير من فرص العمل الماهرة وتصدير منتجاتها، ولهذا يسعدنا أن تحقق بنيتلي عاما ناجحا على كل المستويات، وكانت منطقة الأمريكتين السوق رقم واحد لشركة بنيتلي في العام 2014، حيث أنهت العام ببيع 3,186 سيارة، بزيادة على العام 2013 الذي بلغت فيه المبيعات 3,140 سيارة، ولقد شكل هذا نسبة 29% إجمالي المبيعات العالمية.

أما الصين فقد احتفظت بمركزها ك ثاني أكبر سوق لدى بنيتلي، حيث تم بيع 2,670 سيارة على مدار العام، مقابل 2,191 سيارة في العام السابق. وفي أوروبا، ارتفع عدد السيارات المباعة بنسبة 4% حيث تم تسليم 1,539 سيارة إلى العملاء. بدورها، شهدت السوق الأم لشركة بنيتلي المتمثلة بالمملكة المتحدة مكاسب ضخمة، واستمر أداءها بقوة، حيث تم بيع 1,387 سيارة بزيادة على العام 2013 الذي بلغت فيه المبيعات 1,381 سيارة.

وبشكل إجمالي، فإن هذا يعني أن نسبة سيارات بنيتلي المصدرة من إنجلترا إلى العملاء حول العالم قد بلغت 87%، ولقد نتج عن تواجد شركة بنيتلي المتنامي في الشرق الأوسط ومنطقة آسيا الباسيفيك تحقيق أرقام قياسية في عمليات البيع في كلا السوقين.

وتعزز الأداء في الشرق الأوسط بسبب طرح طراز مولسان الأبرز لدى بنيتلي، حيث ارتفعت المبيعات الإجمالية بنسبة 7% عبر تسليم 1,263 سيارة مقارنة بالعام 2013 الذي بلغت فيه المبيعات 1,185 سيارة.

أما في منطقة آسيا-الباسيفيك، فارتفعت المبيعات بنسبة 48% عن العام الماضي، حيث تم تسليم 669 سيارة في 2014 مقارنة بالعام 2013 الذي بيعت فيه 452 سيارة فقط، وقد ساهم في تحقيق هذا الأمر النجاح الذي شهده خط إنتاج طراز كونتيننتال جي تي ثنائي الأبواب، وأخيرا شهدت اليابان نموا بمعدل 5%، حيث تم بيع 306 سيارات مقابل إجمالي 291 سيارة في العام 2013.