

11 سيارة جنيسيس خطت الرسالة بمساحة 5,5 كيلومترات مربعة في صحراء نيفادا الأميركية

هيونداي تبعث برسالة بصرية إلى الفضاء وتحطم الأرقام القياسية



رسالة ستيفاني كما بدت من محطة الفضاء الدولية

وفقا لعدة عوامل جغرافية ومناخية. وبعد إتمام عدة بعثات إلى مواقع مختلفة وتحليل البيانات الدولية للمناخ، تم اختيار بحيرة ديلامار الجافة في نيفادا كأفضل وجهة ممكنة. ولقد كان الحدث بمجمله مليئا بالتحديات وتطلب سيارة مجهزة بمحرك ذي أداء استثنائي و متميزة بدقة تماسكها بنظام توليد حركة يمكن الاعتماد عليه وبثبات ممتاز في القيادة. كما تطلب التنفيذ الكثير من التنسيق والتناغم التام لكتابة الأحرف عبر الإطارات، لذلك قرر الفريق أن سيارة هيونداي جنيسيس هي المركبة المثالية لتنفيذ هذا التحدي. تقوم هيونداي بمساعدة الناس حول العالم للتواصل مع الأصدقاء أو العائلات عبر ابتكار رسائل بصرية مثلما فعلت مع ستيفاني، والتي يمكن مشاركتها عبر الإنترنت من خلال الموقع الرسمي، كما تتضمن أيضا مقابلات ومشاهد من خلف الكواليس لكيفية تشكيل الصورة في ولاية نيفادا. لمشاهدة فيديو رسالة إلى الفضاء، يمكن زيارة موقع الحملة الرسمي www.amessagetospace.com، أو قناة اليوتيوب www.youtube.com/watch?v=3EOAxTrsOE.

ومكنت أفراد العائلة من التواصل رغم المسافات بشكل مؤثر. كما أشار إلى أن هذه الخطوة ليست سوى البداية لحملة «تفكير جديد» الإبداعية والأفكار الخلاقة التي ستتواصل هيونداي العمل على تحقيقها تعبيراً عن اهتمامها العميق والمميز بعملائها. وتعليقا على فلسفة العلامة التجارية القائمة على الاهتمام بالعملاء، قال سكوت نوح، رئيس مجموعة التسويق الدولي الخارجي، «شركة هيونداي موتور»: «تماشياً مع الرؤية المؤسسية لدى هيونداي موتور يكونها شريكا مدى العمر في السيارات وما بعدها، تلقي هذه الحملة الضوء على فلسفتنا المتمحورة حول الاهتمام بالعملاء ورعايتهم من خلال التفاعل العاطفي، وبيان تصبح هيونداي علامة تجارية تفوق مجرد كونها وسيلة للنقل. ورغم أن بعث رسالة إلى الفضاء عبر سيارات جنيسيس لم يكن تحديا سهلا، إلا أن هذا مكنتنا من التعبير أمام عملائنا عن رؤيتنا للاهتمام بهم». اجتمع لتنفيذ هذا المشروع الطموح الناجح خبراء من كوريا، أوروبا والولايات المتحدة الأميركية. وكان على الفريق أولا تحديد الخيارات المتاحة للمواقع التي يمكن استخدامها

الطريقة بكتابة رسالة شخصية له بأحرف ضخمة جدا يمكنه قراءتها من الفضاء. تنفيذاً لهذه الرسالة، ومن بحيرة ديلامار الجافة في ولاية نيفادا الأميركية، استخدمت هيونداي موتور 11 سيارة جنيسيس (Genesis) لكتابة رسالة مؤثرة تغطي مساحة تزيد أكثر من مرة ونصف المرة عن مساحة حديقة سنترال بارك الشهيرة في مدينة نيويورك. وعبر تصوير رسالة ابنته ستيفاني من محطة الفضاء الدولية، أدرك رائد الفضاء حجم هذه المهمة الكبيرة. نتيجة لذلك، دخلت هذه الصورة التي بلغت مساحتها 5,55 كيلومترات مربعة، مجموعة غينيس للأرقام القياسية العالمية باعتبار هذا الابتكار أكبر صورة على الإطلاق يتم صنعها عبر المسارات التي ترسمها الإطارات، مما يؤكد أن المسافات لا تشكل عائقاً أمام هيونداي في تمكين عملية التواصل بين الأجيال. عن هذه الحملة، عبر الرئيس التنفيذي لشركة «شمال الخليج التجارية» رائد ترجمان عن سعادته بالقول: مجدداً تؤكد «هيونداي» قدرتها على ابتكار الأفكار المبدعة التي تتخطى المالوف، وهذه المرة نقلت رسالة من الأرض للفضاء

تفخر «شمال الخليج التجارية»، الوكيل الحصري لسيارات هيونداي العالمية الجودة في الكويت، بالأفكار الإبداعية المبتكرة والحملات النوعية والجديدة التي تطلقها «هيونداي موتور» العالمية مؤخراً تحت عنوان تفكير جديد (New Thinking). وكردت هيونداي هذه الحملة للاهتمام بالتواصل العاطفي مع العملاء وإتاحة عملية التواصل بين أفراد إحدى العائلات الموجودين على مسافات بعيدة من بعضهم البعض، محققة بذلك رقماً قياسياً عالمياً جديداً. فعندما أرادت ابنة رائد فضاء يعمل في محطة الفضاء الدولية توجيه رسالة خاصة مكتوبة بخط اليد إلى والدها، أوجدت هيونداي موتور طريقة مبتكرة خارجة عن المألوف لإيصال هذه الرسالة. وتتمحور الحملة الجديدة التي تم إطلاقها تحت عنوان «رسالة إلى الفضاء» (A Message to Space) حول فتاة عمرها 13 سنة من مدينة هيوستن في ولاية تكساس الأميركية، والتي يعمل والدها كرائد فضاء في محطة الفضاء الأميركية ويقضي معظم وقته في مهمات إلى الفضاء لأشهر عديدة متواصلة. لذلك ابتكرت لها هيونداي موتور طريقة مميزة للبقاء على اتصال مع أبها بينما يكون بعيداً عن المنزل وتغلّت هذه

«محمد صالح ورضا يوسف بهبهاني» تفوز بجائزة وكيل «إيسوزو» رقم 1 في الشرق الأوسط للعام 2014



مدير المبيعات وليد الفضلي متسلماً جائزة إيسوزو

حصلت شركة محمد صالح ورضا يوسف بهبهاني الوكيل الحصري لشاحنات إيسوزو ومركبات D-Max في الكويت على «الجائزة رقم واحد في الشرق الأوسط للعام 2014». هذه الجائزة هي الأولى التي تمنحها إيسوزو في تاريخها، وجاء ذلك خلال المؤتمر الذي عقد لوكلاء إيسوزو في الشرق الأوسط في شهر مارس الماضي. عوامل عديدة مهدت للحصول على هذه الجائزة المرموقة تم أخذها بعين الاعتبار في تقييم العملاء ومنها نمو المبيعات، صالة المبيعات، التميز في إظهار الماركة، فعالية وسائل التواصل والتسويق، كفاءة نظام القيادة التجريبية، دقة مستوى عمليات الصيانة، دقة نظام التوقعات، حيث حققت الشركة تميزاً في معظم هذه العوامل مما لها هذا الطريق لنيل جائزة المركز الأول. وتعليقا على هذه المناسبة



إيسوزو D-Max

أسطولا متعدد الفئات تناسب احتياجات العملاء كما تتلاءم مع أجواء المنطقة المناخية الشاقة، مما جعلها الاختيار الأول للأفراد والأساطيل الشركات المتخصصة التي تتطلب مواصفات استثنائية في المركبات، والجدير بالذكر أن شركة محمد صالح ورضا يوسف بهبهاني هي الوكيل الحصري لإيسوزو منذ العام 1973 وهي تواصل تقديم عروضها التسويقية المتميزة وخدمات ما بعد البيع المتمثلة بمرکز صيانة متطور ومركز قطع الغيار بأسعار تنافسية، وذلك سعياً منها لنيل رضا عملائها.

صرح عبدالغني بهبهاني المدير التنفيذي لشركة بهبهاني قائلاً: «تحقيقنا لهذه الريادة المشرفة و نيلنا لهذه الجائزة التقديرية هو شرف عظيم نعتز به، إنه تقدير نهديه لفريق إيسوزو في الشركة الذي عمل بجد وتفان سنة بعد سنة لتعزيز وتنمية أعمال التسويق والمبيعات ونحن ممتنون لإيسوزو لدعمهم المتواصل وتقديمهم لأعلى مستويات الخدمة التي فاقت توقعات العملاء». وتعد شركة إيسوزو من أبرز الشركات العريقة التي تقدم أفضل موديلات مركبات البيك أب والشاحنات الخفيفة والمتوسطة والثقيلة، وتمتلك

علبة التروس «أي - شيفت» من «فولفو» تحدث ثورة في قطاع النقل بالشاحنات

راحة عالية للسائقين وفعالية قصوى باستهلاك الوقود، وتتيح الهندسة المتطورة لتقنية «أي - شيفت» الأداء الأقصى لشاحنات فولفو في مختلف التطبيقات وظروف القيادة. وتقوم الإلكترونيات الذكية في نظام «أي - شيفت» بشكل مستمر بمراقبة مجموعة من العوامل المتعددة مثل مستوى الطريق، السرعة، الوزن والحمل على المحرك وذلك لأجل المساعدة في إبقاء الشاحنة بأفضل وضعية تشغيل نسبة للفعالية باستهلاك الوقود. وتتيح هذه التقنية للسائقين أفضل تجربة قيادة ممكنة من ناحية الأمان والفعالية والإطلاع والراحة. وفي تعليق له على هذا النظام، قال فيكتور ديسوزا مدير تدريب السائقين في شركة القرين للسيارات: بعد عملي لسنوات عديدة في تدريب السائقين، أصبحت أرى بعض الأساليب المتكررة لاستخدام الشاحنة بشكل غير مناسب، وعلى سبيل المثال عدم تشغيل كابح المحرك أثناء نزول المنحدرات، وعدم تشغيل السرعة الصحيحة، أو القيادة عند دورات عالية جدا للمحرك بالدقيقة. أما مع «أي - شيفت» فيتم تفادي كل هذه الأخطاء في القيادة ويمكن لسائق الشاحنة التركيز على الطريق، كما تصبح الشاحنة أكثر فعالية باستهلاك الوقود ويتم تقليل مستوى التلف في القابض وعلبة التروس وللبادات المكابح.



إف إتش - إحدى شاحنات فولفو المزودة بعلبة التروس المتطورة أي - شيفت

نظام تغيير التروس ألبا «أي - شيفت» Shift-1 ضماناً للمزيد من الاستحسان الكبير والاستثنائي الذي لاقت هذه التقنية، وينعكس التقدير الكبير الذي تحظى به تقنية «أي - شيفت» بقوة من خلال حجم المبيعات مع نمو عدد الشاحنات التي تم تسليمها والمزودة بعلبة تروس «أي - شيفت» بنسبة 112٪ في الشرق الأوسط خلال 2014 مقارنة مع 2013، مع توقع استمرار النمو في 2015. وفي العام 2014، شكل عدد شاحنات فولفو المبيعة مع تقنية «أي - شيفت» نسبة 40٪ من إجمالي مبيعات شاحنات فولفو في الشرق الأوسط بالمقارنة مع 24٪ في 2013. حول هذا، قال رالف ليند، مدير المنتج في شاحنات فولفو الشرق الأوسط: إن علبة التروس المتطورة نوع «أي - شيفت» من 12 سرعة تتميز بكونها أوتوماتيكية بالكامل وهي مصممة لتوفير مستويات

بعد التحسينات التي أجرتها على علبة التروس نوع «أي - شيفت» المتطورة في العام 2014، كشفت شاحنات فولفو الشرق الأوسط عن التأثير الإيجابي الذي أحدثته هذه التقنية المتقدمة على قطاع الشاحنات، من خلال تميزها بالقدرة السريعة لنقل الحركة، توفر هذه التقنية الرائدة من شاحنات فولفو أكثر خيارات النقل تقدماً وفعالية وأماناً لصالح قطاع الأعمال في منطقة الشرق الأوسط. ولقد كسبت شاحنات فولفو مكانتها عن جدارة كرائدة في هذا القطاع عبر قيادة التقدم المستمر وتطوير حلول معززة تلبى متطلبات الشركات المحترفة في هذا القطاع من الأعمال والسائقين على حد سواء. وأوضح غسان غنام مدير تسويق ومبيعات شاحنات فولفو من شركة القرين لتجارة السيارات (الوكيل الحصري والمعتمد لشاحنات وفولفو السويدية) التابعة لمجموعة شركات عبدالعزيز العلي المطوع في الكويت أن شاحنات فولفو المزودة بتقنية علبة تغيير التروس ألبا نوع Shift-1 حظيت بشعبية كبيرة بين أوساط العملاء في الكويت، حيث سجلت نسبة 80٪ من المبيعات الكبرى للشركة، مشيراً إلى أن شركة القرين للسيارات قد خصت عملاءها في الكويت من القطاع الحكومي والخاص بشاحنات فولفو المدعمة بأحدث تكنولوجيات

علبة التروس المتطورة أي - شيفت ذات الـ 12 سرعة تتميز بكونها أوتوماتيكية بالكامل