

بورشه «بوكستر بلاك إديشن» و«911 كاريرا بلاك إديشن» باللون الأسود الأنيق

نسخة حصرية ومميزة من سيارات بورشه الرياضية مع مزايا إضافية

قدمت بورشه نسخة «بلاك إديشن» من طرازي بوكستر و«911 كاريرا»، تتألق بلون أسود خارجي ودخلي يسלט الضوء على الأناقة الخالدة لهاتين السيارتين الرياضيتين الفاخرتين. وتشارك هذه النسخة الخاصة من بوكستر و«911 كاريرا»، برزمة من التجهيزات القياسية، تشمل «نظام بورشه للتحكم بالاتصالات» PCM مع وحدة ملاحية ومرابيا للرؤية الخلفية بخاصية التعتيم الأوتوماتيكي، هذا بالإضافة إلى مجس للمطر ونظام تثبيت السرعة وعجلة مقود «سبورت ديزاين» Sport Design.

911 كاريرا بلاك إديشن

ترتكز «911 كاريرا بلاك إديشن» على طراز القاعدة «911 كاريرا» المزود بمحرك من 6 أسطوانات مسطحة سعة 3,4 ليترات بقوة 350 حصاناً. وهي تتوافر بنسختين كوبيه ومكشوفة إما بدفع خلفي أو رباعي. كما تتضمن رزمة من التجهيزات القياسية تبرز بعجلات «911 توربو» قياس 20 بوصة ومصباحين أماميين بتقنية «الدايود» LED مع «نظام بورشه للإضاءة الديناميكية بلاس» PDLS+. أما بالنسبة إلى المقصورة، يغطي عليها اللون الأسود الذي يكسبها طابعاً أنيقاً وحصرياً. ويجلس السائق ومرافقه الأمامي على مقعدين رياضيين مدفأين، بينما يستمتعان بالجودة الصوتية الممتازة لـ «نظام بوز الصوتي المحيطي» Bose القياسي. وفي مسعى من بورشه لتسهيل مهمة قيادة السيارة، زودتها بوحدة هاتف و«مساند ركن» في المقدمة والمؤخرة مع كاميرا للرؤية الخلفية.

بوكستر بلاك إديشن

أما بالنسبة إلى «بوكستر بلاك إديشن» فلا تقل جاذبية عن شقيقتها الكبرى بتاتا، وهي تندفع بمحرك وسطي مسطح من 6 أسطوانات سعة 2,7 ليتر بقوة 265 حصاناً، وتحافظ على مفهوم منظم للون الأسود يمتد إلى السقف القماشى وقضيب الحماية عند الانقلاب، كما يساهم عاكس الهواء في تجنب الاضطرابات الهوائية غير المرغوب فيها عندما يكون السقف مكشوفاً.

وتبرز هذه الرودستر وسطية المحرك بعجلات «كاريرا كلاسيك» قياس 20 بوصة ومصباحين أماميين مميزين بتقنية «الزيفون المزودج» مع «نظام بورشه للإضاءة الديناميكية».

ويستطيع السائق ومرافقه الأمامي الاستمتاع بمستوى أفضل من الراحة الشخصية في مقصورة «بوكستر بلاك إديشن»، مع مكيف هواء بمنطقتين مناخيتين ومقعدين مدفأين، بالإضافة إلى «نظام بورشه الصوتي المميز» ذي الجودة العالية.



إنفينيتي الباطين» نظمت «مسابقة مهارات البيع» في معرض الري



تكريم ياسر ربيعي الفائز بالمركز الأول

بالمعايير العالمية، وتطبيقها في الكويت على أيدي خبراء وأخصائيين وتقنيين تم تأهيلهم خصيصاً لتجويد الخدمات والحفاظ على ثقة العملاء وقد ترجم ذلك باستحواذ إنفينيتي الباطين على عدة مراكز أولية في مؤشر رضا المستهلكين في قطاع وكلاء السيارات الجديدة من خلال مؤشر التقييم «سبيرفس هيرو» لعام 2014، حيث تصدرت إنفينيتي الباطين المركز الأول في قطاع مبيعات وكلاء السيارات الجديدة أيضاً في خدمة ما بعد البيع، وحققت المركز الثاني بين العلامات التجارية الرائدة في الكويت.

بالتالي إلى رفع مستوى الجودة في عملهم. وجرى تكريم الفائز بالمركز الأول في المسابقة ياسر ربيعي من خلال جائزة رمزية تمثلت بجهاز آيفون 6، فضلاً عن شهادة موقعة من كاميرون غووينغ مدير المبيعات والتسويق في منطقة الخليج العربي. وتحرص شركة عبدالمحسن عبدالعزيز الباطين على مواكبة عروضها بالخدمات والحلول المميزة بأعلى مستويات الجودة سواء في خدمات الصيانة أو متابعة العملاء أو خدمة ما بعد البيع، ومراكز الخدمات السريعة التي تفتتح أبوابها أيام الجمعة أيضاً، بالإضافة إلى التزامها

عملهم الشاق. واستطرد عبدالمحسن الباطين: إن المحافظة على تطوير المعرفة والمهارات من شأنه تمكن موظفينا من تقديم مستوى عال من الخدمة التي تحقق رضا وتوقعات عملائنا فضلاً على المحافظة على السمعة الطيبة لمؤسستنا. وختم قائلاً: تشكل مسابقة إنفينيتي فرصة ممتازة لكافة الأشخاص الذين يصنعون وبنفسه اليومية الفارق الحقيقي للعلامة إنفينيتي وكذلك لمجموعة الباطين. لا شك في أن جميع المشاركين في المسابقة اكتسبوا معلومات جديدة واستفادوا من تدريب عالي المستوى سيؤدي

المسابقات فرصة سانحة للموظفين لتنمية مهاراتهم في جو من التنافس الشريف



جانب من المسابقة

أعلنت شركة عبدالمحسن عبدالعزيز الباطين، الوكيل الحصري لسيارات إنفينيتي في الكويت، عن مشاركة فريق مبيعاتها في «مسابقة مهارات البيع المحلية لأكاديمية التدريب» FY14 والتي أقيمت مؤخراً في معرض إنفينيتي في الري.

وحرصت إدارة «الباطين» على حضور مسابقة، بالإضافة إلى مدير مبيعات إنفينيتي، ومديرين آخرين في المجموعة بغية تولي مسؤولية التحكيم.

كما حضرت فاطمة زنگاوي ورامسي فهد من «نيسان غلف» لمراقبة المسابقة وتقييمها علماً أنها تهدف إلى رفع مستوى مهارة فريق المبيعات لدى إنفينيتي مع ضمان التميز في خدمة العملاء أثناء عملية البيع.

وقد أقيمت «مسابقة مهارات البيع المحلية لأكاديمية التدريب» FY14 على وحدات التدريب لمبيعات السنة الأولى والتي تمت دراستها من خلال الفصول التدريبية والأكاديمية الافتراضية عبر شبكة الأنترنت.

و جرى اعتماد المسابقة بطريقة تفرض نوعاً من التحدي بين المتسابقين وذلك من خلال قياس الجوانب والقدرات المختلفة بما فيها معرفة المنتج مع التركيز على سيارات إنفينيتي Q50 و Q70 و QX60 و QX70 و QX80 فضلاً عن تقييم علامة إنفينيتي، وعالم السيارات بشكل عام، وعمليات بيع إنفينيتي، وخضع مستشارو المبيعات بعد ذلك لثلاثة امتحانات: خطي، تجول، وأسئلة وأجوبة.

وصرح عبدالمحسن الباطين، مدير عام إدارة الموارد البشرية في مجموعة الباطين قائلاً: هناك التزام عميق لدى مجموعة الباطين بتعليم وتنمية قدرات الموظفين، وهذا هو العامل الأفضل لخدمات ما بعد البيع، مستوى لخدمة العملاء.

وأضاف: مثل هذه المسابقات تعتبر فرصة سانحة للموظفين لتنمية مهاراتهم في جو من التنافس الشريف، هذه المسابقات لا تقام فقط لاختيار فائز، بل هي طريقة لتحسين مهارات المشاركين وتقديرهم على

«الملا»: ميتسوبيشي أفضل قيمة على الإطلاق

بالتأكيد...
ميتسوبيشي الملا
أفضل قيمة على الإطلاق

موديل	2014	2013	2012	2011
*قيمة التتمين من سعر شراء الأمامي	85%	75%	65%	50%

وأوتلاندر بسعر يبدأ من 5999 ديناراً فقط، وأي اس اكس بسعر يبدأ من 4999 ديناراً فقط. أما لانسر أي اكس الشبابية فهي متوافرة بسعر يبدأ من 3999 ديناراً فقط، والسيارتين الإقتصاديتين اتراج بسعر يبدأ من 3099 ديناراً وميراج بسعر يبدأ من 2899 ديناراً فقط.

ويتيح هذا العرض الفريد لعملاء ميتسوبيشي في الكويت مزايا عديدة تشمل كفاءة مدى الحياة على جميع سيارات ميتسوبيشي 2015 لضمان راحة البال، وأعلى قيمة تفعين على الإطلاق، بالإضافة إلى مجموعة من المزايا الأخرى.

وبعد التفوق هو سمة من سمات تميز مجموعة الملا، التي تعمل دائماً على تسخير خبراتها وإمكاناتها وأيضاً إبداعاتها لتقديم لعملائها الدعم اللازم منذ اللحظة الأولى معتمدة في ذلك على الكوادر البشرية التدريبية والمؤهلة وما يقدمونه في هذا السياق من دعم ومساندة لتوفير أفضل خدمات ما بعد البيع، لكي ينطلق ملاك سيارات ميتسوبيشي بكل قوة وثبات وأمان وينعموا بقيادة تتخطى التوقعات.

وترحب مجموعة الملا بعملائها بمعارضها الكائنة في الري، والشرق، والشويخ (بيت التمويل الكويتي)، حيث سيكون مستشارو المبيعات والتتمين على أتم الاستعداد للإجابة على جميع الاستفسارات وإعطاء المعلومات الكافية عن مزايا هذا العرض.

تأكيداً على أفضلية سيارات ميتسوبيشي من حيث الاحتفاظ بقيمتها عند إعادة البيع، أعلنت مجموعة الملا للوكلاء الحصريين لسيارات ميتسوبيشي في الكويت، عن إطلاقها لعرضها الترويجي غير المسبوق «بالتأكيد ميتسوبيشي الملا». أفضل قيمة على الإطلاق»، والذي يؤكد على تفوق وتميز سيارات ميتسوبيشي، وذلك بضمانة لعملاء المجموعة استرداد 85% من سعر شرائهم

الأصلي لأي من سيارات ميتسوبيشي موديل 2014، واسترداد 75% من موديلات 2013، و65% من موديلات 2012، و50% من موديلات 2011.

وقالت المجموعة في بيان لها، إن قيمة التتمين هذه على سيارات ميتسوبيشي تعتبر من الأعلى بالسوق المحلي وبين المنافسين. وفي الوقت نفسه تؤكد على زيادة مجموعة سيارات ميتسوبيشي وذلك بفضل جودة صناعتها ومثابرتها وكفاءتها العالية وانخفاض معدل أعطالها وهو ما يجعل أغلب ملاكها يفضلون الاحتفاظ بها، لتكون من السيارات المفضلة عند إعادة البيع والتي تحتفظ بقيمتها.

وتتمتع سيارات ميتسوبيشي بجمعها ما بين سمات أعلى قيمة ما بعد البيع وأعلى جودة وأنسب سعر بأفضل المواصفات، إذ أنه ومن خلال هذا العرض الفريد فإن سيارة ميتسوبيشي باجيرو متاحة بسعر يبدأ من 7799 ديناراً فقط، وباجيرو سبورت بسعر يبدأ من 6799 ديناراً فقط،

كفالة مدى الحياة على جميع سيارات ميتسوبيشي 2015 راحة البال