

«الشايح» تحصد جائزة «أفضل شركة تجزئة في الشرق الأوسط» لـ 2015

مجال التجزئة والترفيه جلبا في خدمة الزبائن الراقية لديها وأستثمارها في تنمية فرق عملها والتزامها أيضا بدعم المجتمعات المحلية التي تعمل فيها.. وقد تسلم نائب الرئيس الأول لإدارة العقار في شركة الشايح جون هادين الجائزة نيابة عن الشركة.

وأشار إلى أن هذه الجائزة جاءت لتؤكد على تميز الشركة في قطاع التجزئة في المنطقة، وقد أختيرت شركة الشايح من بين 4 شركات معروفة في قطاع التجزئة في المنطقة كانت قد تاهلت للدورة النهائية في هذه الفعالية السنوية التي تنظمها مجلة «RLI»، وهي المؤسسة الوحيدة في العالم التي تعنى بمتابعة قطاع التجزئة والترفيه العالمي.



جون هادين يتسلم الجائزة نيابة عن شركة محمد حمود الشايح

الأوسط في مجال التجزئة. ويظهر حرص الشركة على توفير تجربة مميزة وفريدة في

نمو شركة الشايح المتسارع واحدة من أبرز قصص النجاح التي شهدتها منطقة الشرق

الشايح ومقرها الكويت، أن تنفرد عن غيرها من المرشحين في كل الأصدعة، فقد شكل

فازت شركة محمد حمود الشايح، الشركة الرائدة في مجال التجزئة، بجائزة «أفضل شركة تجزئة في الشرق الأوسط» لهذا العام خلال حفل توزيع جوائز التجزئة والترفيه العالمية (RLI) لعام 2015، والذي أقيم في معرض الميدان في دبي الأسبوع الماضي. وتأتي هذه الجائزة تقديراً للالتزام الشركة بتوفير أفضل الخدمات بأعلى المعايير لزيائنها وحرصها الدائم على توفير فرص وظيفية وأعداء في البلدان التي تعمل فيها، بالإضافة إلى اتساع قاعدة العلامات التجارية التي تديرها، إذ فتحت الشركة ما يقارب 400 محل سنوياً. وتعليقاً على هذه الجائزة، قالت جين رافت من مجلة RLI: «استطاعت شركة

«زين» تكريم الفائز بـ «التأثير الاجتماعي» في مسابقة «إنجاز»



الرئيس التنفيذي لتنظيم الاتصالات فيصل أبل مكرما الفريق الفائز

كرمت شركة الاتصالات زين المشروع الفائز في فئة «التأثير الاجتماعي» التي رعها ضمن فعاليات مسابقة «إنجاز لبرنامج الشركة» للشباب من راندي الأعمال ممثلة بالرئيس التنفيذي لتنظيم الاتصالات والشؤون القانونية والتجوال فيصل أبل. وأفادت الشركة بأن مشاركتها في هذا التكريم الذي استضافته غرفة التجارة والصناعة في الكويت أتت في إطار شراكتها الاستراتيجية مع مؤسسة «إنجاز»، والتي تسعى من خلالها إلى تثقيف ودعم الشباب الشغوف بتطوير أفكاره ومشاريعه وفقاً للمعايير الدولية.

وبينت زين أنها حرصت على تفعيل شراكتها مع مؤسسة «إنجاز» تحت مظلة استراتيجيتها للمسؤولية الاجتماعية والاستدامة التي تخصص جزءاً كبيراً منها اتجاه قطاع الشباب والتعليم، حيث تهدف هذه المسابقة بشكل أساسي إلى تطوير طاقات ومواهب الشباب من الطلبة والطالبات الذي يمكنهم أفكاراً واعدة. وأضافت الشركة أن المسابقة تركز على مبادرة التعليم والتثقيف للطلاب وكيفية اقتناص الفرص المناسبة في بيئة العمل، بالإضافة لوسائل إطلاق المنتجات وإجراء الدراسات والأبحاث المناسبة قبل إطلاق المنتجات، حيث تسعى الشركة باستمرار إلى توفير بيئة مناسبة لطاقات وإبداعات شباب الكويت حتى تنمو وتثمر وتسهم في إضفاء قيمة مضافة للمجتمع.

«الأرجان الخليجية» طرحت المرحلة الأخيرة من مشروع «نسيم صلالة»

أعلنت شركة الأرجان الخليجية أنها طرحت المرحلة الأخيرة من مشروع نسيم صلالة في مجمع «ذا جيت» التجاري في منطقة العقيلة وسط اقبال من الزوار والمهتمين بالاستثمار في السوق العقاري بسلطنة عمان وذلك في أعقاب النجاح الذي حققته المراحل الأولى من المشروع والتي تم بيعها بالكامل.

وأوضحت الشركة أن مشروع نسيم صلالة يتكون من أراض سكنية في سلطنة عمان - حي الشيوخ - منطقة عوقد الجنوبية، وتتراوح مساحات الأراضي من المرحلة الأخيرة من المشروع ما بين 600 إلى 800 متر مربع، ويتميز المشروع بأنه يقع بحي الشيوخ ويبعد خطوات قليلة من البحر فيما تتميز منطقة «عوقد الجنوبية» برقيها وهوائها العليل كما يحيط بالمشروع محلات تجارية وفنادق خمس نجوم بهدف تأمين بيئة سكنية مريحة متناسقة ومحيط متجانس وهادئ كما يمتاز المشروع بموقع استراتيجي، إذ انه يقع على مسافة قريبة من مطار صلالة، وبالقرب من مرافق عدة خدمية في وسط المدينة، ليخدم للملاك والسكان أفضل نمط حياة ممكن في بيئة هادئة وعملية.

وأضافت الشركة أنها ستقوم بطرح المرحلة الأخيرة أيضاً على عملائها في ولاية صلالة بسلطنة عمان من خلال مهرجان «خريف صلالة»، حيث سيتواجد جناح الشركة في المهرجان والجمع التجاري «صلالة جاردنز» خلال الفترة من 23 يوليو وحتى الأول من سبتمبر المقبل.

وأشارت الشركة إلى أن المشروع يمثل فرصة متميزة للخليجيين الذين يرغبون في السكن أو الاستثمار في منطقة راقية وبأسعار تنافسية مع سهولة في السداد، مشيرة إلى أن مشروع نسيم صلالة لاقى نجاحاً باهراً في مراحله الأولى من جنسيات مختلفة والتي تضم دول مجلس التعاون الخليجي فيما تصدرت قائمة أفضل المبيعات سلطنة عمان ثم الكويت في المركز الثاني.

وأوضحت أن المشروع موجه للراغبين في تملك قتل مستقلة أو قتل مزدوجة أو قطعة أرض بأسعار متميزة في مشروع نسيم صلالة في منطقة عوقد الجنوبية وتتضمن الحملة التسويقية الجديدة عدداً من العروض غير المسبوقة، والتسهيلات المتعددة من أجل تيسير عملية الدفع للمهتمين بالاستثمار أو التملك في مشروع الشركة في سلطنة عمان.

«الأولى تكافل» تنظم

16 برنامجاً تدريبياً لموظفيها

كشف الرئيس التنفيذي للشركة الأولى للتأمين التكافلي «الأولى تكافل» حسين العتال أن الشركة حققت ارتفاعاً في الأقساط التأمينية بلغ حوالي 9٪ حتى 31 مايو 2015 مقارنة بالفترة ذاتها من عام 2014 مؤكداً أن هذه النسبة تعتبر مميزة في ظل المنافسة الشديدة في السوق التأمينية وسياسية حرق الأسعار التي اتبعتها بعض الشركات.

وأشار العتال إلى أن هذه النتائج تأتي ضمن سياسة الشركة المتبعة بتعزيز الأداء التشغيلي من خلال تنمية العنصر البشري، حيث تم تنظيم 16 برنامجاً تدريبياً لموظفي الشركة ابتداء من يناير إلى نهاية مايو، مشيراً إلى أن الشركة توجت إلى تنظيم هذه الدورات إيماناً منها بأهمية تدريب وتطوير العنصر البشري، الأمر الذي

من شأنه رفع مستوى المهنية للموظفين وإعدادهم الإعداد اللازم للقيام بدورهم وأداء مهامهم بكفاءة عالية.

وأضاف العتال قائلاً: «تطبيقاً لمبدأ الإدارة الحديثة وسعياً منا إلى تنمية الموارد البشرية لم تكف الشركة بإقامة الدورات التدريبية داخل الكويت، بل قامت بإرسال بعض الموظفين إلى دورات تدريبية خارج الكويت، إضافة إلى أننا ننظم الحلقات النقاشية بصورة دورية بين موظفي الشركة ويحضر من الإدارة العليا وذلك للوصول إلى أعلى مستوى من المهنية القائمة على طرح الأفكار المتكيفة وإيجاد حلول جذرية لأي مشكلة تواجه العميل»، لافتاً إلى أن الشركة تستعين بأكثر الخبراء لتقديم الدورات المختصة بخدمة العملاء والمهارات الإدارية وغيرها.

واختتم العتال بتأكيد على أن الإدارة التنفيذية للشركة مستمرة ببذل كل الجهود للرفي بمستوى الخدمة المقدمة لعملائها إضافة إلى تعزيز كل الموارد التي من شأنها أن تقدم الدعم لموظفي الشركة لتحسين أدائهم إلى جانب سعيها المستمر في نشر الوعي التأميني بصورة عامة لأفراد المجتمع.

الجائزة الكبرى لحملة البنك الصيفية للعام الماضي

«الوطني» يسلم «رولز رويس فانتوم» لحياة كريمي

في السنوات الماضية، وقد قام بنك الكويت الوطني مؤخراً بالإعلان عن جائزة استثنائية جديدة لحملة الصيفية لهذا العام تتمثل في امتلاك أرض مميزة مطلة على البحر مباشرة في مدينة صباح الأحمد البحرية.

وجرى تسليم الجائزة بحضور المدير التنفيذي في مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك الكويت الوطني غدير العوضي ومدير المبيعات في شركة علي الغانم للسيارات عباس أشمر، في مقر شركة علي الغانم الوكيل الحصري لروولز- رويس في الكويت.

منشأة «جود وود» في إنجلترا حيث المقر الرئيسي لشركة رولز رويس بهدف تحديد المواصفات التي ترغبها في تصميم سيارتها.

وقد تسلمت الفائزة جازئتها من المدير التنفيذي في مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك الكويت الوطني غدير العوضي ومدير المبيعات في شركة علي الغانم للسيارات عباس أشمر، في مقر شركة علي الغانم الوكيل الحصري لروولز- رويس في الكويت.



الفائزة تتسلم جازئتها من غدير العوضي وعباس أشمر

سلم بنك الكويت الوطني الفائزة حياة حسين كريمي سيارة رولز رويس فانتوم الفاخرة التي وصلت مباشرة من إنجلترا إلى مقر شركة علي الغانم الوكيل الحصري لروولز- رويس في الكويت بعد إنجاز تصميمها الذي استغرق عدة أشهر في منشأة «جود وود» لتصنيع سيارات رولز رويس الفاخرة.

وقدم بنك الكويت الوطني هذه الجائزة لأول مرة في الكويت ضمن حملة الموسم الفاتح الصيفية المخصصة لمكافأة حاملي بطاقات الوطني المصرفية، وقد حصلت الفائزة أيضاً على رحلة استثنائية إلى

تم الإعلان عن تأسيسها فعلياً

إطلاق «السرب للتطوير العقاري» في السوق الكويتي

العقار بمفهوم جديد. ولفت إلى أنه ورغم تمتع السوق العقاري الكويتي بوجود كم كبير من المشاريع العقارية سواء محلية أو عالمية، إلا أنها تفقد المفهوم الحديث والمتطور في العملية التسويقية الصحيحة التي تساعد جميع العملاء على تسلك العقار بطرق سهلة وتقنية حديثة.

واختتم الراشد تصريحه قائلاً: «الشركة ستقدم إبداعات جديدة ومتطورة في عالم العقار، ليس فقط من حيث الأسعار، ولكن ستمتد إلى طرق التسديد المرنة التي تناسب الشرائح كافة».

المشاريع والطرق التسويقية في شركات عديدة، وسعياً من الشركة في تقديم خدمة أفضل للعملاء، سيكون النهج المتبع لتسويق وتطوير عقاراتها علامة فارقة في تحويل مسار التسويق العقاري في الكويت.

وذكر الراشد أن الشركة تحضر مفاجأة كبيرة للسوق العقاري الكويتي، سيعلن عنها خلال مشاركات الشركة في المعرض الرمضاني للعقارات التركية زكي شكور: «كان هذا الإعلان على موقع (يوتيوب) يهدف إلى زيادة الوعي بأن الخطوط الجوية التركية تخدم أكبر عدد من البلدان مقارنة بأي ناقلة أخرى حول العالم.

الشرائح في الكويت. وأشار الراشد إلى أن الشركة تجمع فريق عمل متطور فكرياً ويسعى من خلال خارطة طريق وضعت لتنبؤ مكانة مرموقة للشركة بين كبريات الشركات العقارية، لافتاً إلى أن المفهوم الجديد الذي يعمل عليه هذا الفريق تم وضعه من قبل مجلس الإدارة ليكون الوحيد من نوعه الذي يقدم خدمات متكاملة للعملاء سواء قبل أو بعد البيع بطرق جديدة فكرياً وتقنياً.

وأضاف: «السوق العقاري الكويتي يحتاج إلى التطوير وأن تكون هناك شركات تتبع طرقاً جديدة بعد أن تشابهت



ناصر الراشد

بطريقة تسويقية فريدة من نوعها وتقدم لأول مرة في السوق الكويتي الذي يحتاج إلى التطوير سواء في شكل العقارات أو طرق التسويق التي لا بد وأن تناسب جميع

الرائد: الشركة ستطلق

مشروعات عقارية

بمنظور متطور

بواكب الطفرة

العمرانية الحديثة

في الكويت

أعلن نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة السرب للتطوير العقاري ناصر الراشد عن تأسيس الشركة وانطلاقها في السوق الكويتي لتدير وتطور أكبر المشاريع العقارية المحلية بمنظور متطور حديث بواكب التطور العمراني في الكويت.

وقال الراشد بمناسبة التأسيس إن الشركة ستكون من أفضل الشركات العقارية التي ستقدم نتائج متطورة للبنية العمرية بمفهوم جديد وحديث، لافتاً إلى أن مشروعات الشركة التي سيتم الإعلان عنها قريباً ستكون

«التركية» تفوز بجائزة «الإعلان المفضل على يوتيوب»

الإعلان نجاحاً مذهلاً على الفور، حيث تلقى 25 مليون تعليق في غضون الأيام الثلاثة الأولى.

ويهدء المناسبة، قال النائب الأول للرئيس للاتصال المؤسسي في الخطوط الجوية التركية زكي شكور: «كان هذا الإعلان على موقع (يوتيوب) يهدف إلى زيادة الوعي بأن الخطوط الجوية التركية تخدم أكبر عدد من البلدان مقارنة بأي ناقلة أخرى حول العالم.

مليون تعليق على يوتيوب. وكان الإعلان متابعة لحملة «ليجنذر أون بورد 2012»، ويضم الفيديو اثنين من أكبر نجوم الرياضة في العالم هما كوب بريانت وليونيل ميسي لعبة مواجهة للتقوى في التصوير الذاتي «سيلفي». وقد أدى الجمع بين اتجاه «سيلفي» في التصوير ونجمين شهيرين يعرضان عدداً قليلاً من الوجوه التي تسافر إليها الخطوط الجوية التركية في أنحاء العالم، إلى أن يحقق

أعلنت الخطوط الجوية التركية عن حصولها على جائزة «إعلان المفضل على يوتيوب» خلال العقد الماضي» من خلال فيديو مصور ذاتياً «سيلفي»، وذلك في إطار احتفال «يوتيوب» بمرور 10 أعوام على ترويج إعلانات فيديو لعلامات تجارية كبرى على الموقع. وقام بتطوير هذا الإعلان كريستين بورتير ويوجسكي، وتلقى إعلان «كوب أمام ميسي: تصوير سيلفي» ما يزيد على 140

مليون تعليق على يوتيوب. وكان الإعلان متابعة لحملة «ليجنذر أون بورد 2012»، ويضم الفيديو اثنين من أكبر نجوم الرياضة في العالم هما كوب بريانت وليونيل ميسي لعبة مواجهة للتقوى في التصوير الذاتي «سيلفي». وقد أدى الجمع بين اتجاه «سيلفي» في التصوير ونجمين شهيرين يعرضان عدداً قليلاً من الوجوه التي تسافر إليها الخطوط الجوية التركية في أنحاء العالم، إلى أن يحقق

أعلنت الخطوط الجوية التركية عن حصولها على جائزة «إعلان المفضل على يوتيوب» خلال العقد الماضي» من خلال فيديو مصور ذاتياً «سيلفي»، وذلك في إطار احتفال «يوتيوب» بمرور 10 أعوام على ترويج إعلانات فيديو لعلامات تجارية كبرى على الموقع. وقام بتطوير هذا الإعلان كريستين بورتير ويوجسكي، وتلقى إعلان «كوب أمام ميسي: تصوير سيلفي» ما يزيد على 140

«النيل للطيران» تسيّر أولى رحلاتها إلى القاهرة

مستوى الكويت سنة 2013 مقارنةً بمستوى أسعار نظرائها من الشركات المنافسة في الكويت، فقال علي أن الأسعار تخضع إلى قاعدة العرض والطلب وتزامن إطلاق خط القاهرة مع موسم الذروة، لذلك كانت الأسعار في المستوى المعروف في السوق ومع ذلك فإن الرحلة الأولى لطيران النيل من الكويت نحو القاهرة حققت مبيعات كاملة العدد، وأوضح علي بخصوص الحجوزات أنها ستكون عبر هذه الوجهة وتلبية لرغبة المسافرين الذين توجهوا باقتراحات للشركة.

وقال أن الشركة ستدشن وجهة السودان قريباً لتكون حاصلة وجهاتها 3 وجهات أضافه إلى وجهتي المملكة العربية السعودية والكويت.

حديثة في السوق الكويتي مقارنةً بمستوى أسعار نظرائها من الشركات المنافسة في الكويت، فقال علي أن الأسعار تخضع إلى قاعدة العرض والطلب وتزامن إطلاق خط القاهرة مع موسم الذروة، لذلك كانت الأسعار في المستوى المعروف في السوق ومع ذلك فإن الرحلة الأولى لطيران النيل من الكويت نحو القاهرة حققت مبيعات كاملة العدد، وأوضح علي بخصوص الحجوزات أنها ستكون عبر هذه الوجهة وتلبية لرغبة المسافرين الذين توجهوا باقتراحات للشركة.

وقال أن الشركة ستدشن وجهة السودان قريباً لتكون حاصلة وجهاتها 3 وجهات أضافه إلى وجهتي المملكة العربية السعودية والكويت.



«النيل للطيران»، تكريم «كابيكو للسياحة والسفر»

إطلاق الخدمة الجديدة من الكويت إلى القاهرة. وذكر أنه من المقرر أن تستمر شركة طيران النيل في خططها التوسعية العملاقة وأفتتاح فروع أخرى داخل الشرق الأوسط والزيادة في الرحلات على مستوى خط

إطلاق الخدمة الجديدة من الكويت إلى القاهرة. وذكر أنه من المقرر أن تستمر شركة طيران النيل في خططها التوسعية العملاقة وأفتتاح فروع أخرى داخل الشرق الأوسط والزيادة في الرحلات على مستوى خط

موني الدغهي

كشف الرئيس التنفيذي لشركة النيل للطيران احمد علي ان الشركة حصلت على الموافقة على تفعيل خط الكويت - القاهرة بمعدل رحلتين في الأسبوع على طائرات إيرباص A320 وقد تم تدشين أول رحلة يوم 5 يونيو 2015.

وأضاف أن «النيل للطيران» هي أول شركة طيران خاصة مصرية يسم السماح لها بتسيير رحلات من الكويت إلى القاهرة، مشيراً إلى أن أسطول الشركة تتضاعف من طائرتين إلى 4 طائرات حالياً، متوقفاً تزويد الرحلات على مستوى السوق الكويتي إلى 12 رحلة أسبوعياً. جاء ذلك خلال الاحتفالية التي أقامتها شركة طيران النيل بمناسبة