

## أعلى تهمين لسيارتك قسط شهري 99 ديناراً عند شراء أكورد كوبيه أو CR-V من «هوندا الغانم»

المفتاح أبداً. أما سيارة أكورد كوبيه فهي ترتقي بإداء الرياضي في مستوى جديد بتصميم الرافي والديناميكي من خلال مقاعد الجلد الكهربائية المريحة والتجهيزات المتطورة مثل شاشة لمس للتحكم في المعلومات، نظام مراقبة الحرارة الجانبية وأضواء أمامية مزدوجة بتقنية LED. وتدعو هوندا الغانم عملائها لزيارة معرضه في الري للاستفادة من العرض المقدم والتعرف أكثر على مواصفات السيارة.

في فئة EX على المصد الذي أعيد تصميمه حديثاً لتعزز جمال المظهر الخارجي. علاوة عن ذلك، تقدم CR-V 2015 مقصورة داخلية تعطي إحساساً بالراحة وغنية بآمانكن التخزين، بالإضافة إلى طي سهل للمقاعد الخلفية المنفصلة 60:40 مما يوفر ملائمة أكبر لتحميل الأغراض، كما تضفي شاشة نظام الصوت (Display Audio) قياس 7 بوصات والتي تعمل باللمس تقوفاً تقنياً في فئات EX، التي تأتي أيضاً مجهزة بنظام الدخول الذكي ووزر التشغيل المحرك مما يسمح بفتح الأبواب، تشغيل السيارة، إغلاق السيارة والسير بعيداً عنها من دون الحاجة إلى لمس

تتوالى سلسلة العروض التي يقدمها «الغانم موتورز» الموزع الوحيد لسيارات هوندا في الكويت لعملائه من عشاق ومحبي سيارة هوندا القوية، حيث أطلقت عرضها المميز والفريد من نوعه لآخر الصيف على أكورد كوبيه الديناميكية و CR-V الأعلى كفاءة عملية. يشمل العرض اثنين في واحد، حيث يقدم قسطاً سهلاً ومرحياً ويناسب الجميع عند شراء إحدى السيارتين، حيث يصل القسط الشهري إلى 99 دك فقط بالتعاون مع بيت التمويل الكويتي، إضافة إلى أعلى تهمين لسيارتك القديمة، لذلك يعد العرض فرصة لن تعوض لامتلاك سيارة جديدة والاستمتاع بالفوائد والمزايا المقدمة، من خلال أفضل المزايا وأقوى الأسعار التنافسية التي تقدمها هوندا الغانم.

هوندا CR-V 2015 الجديدة بالكامل تميزت بتصميم خارجي جديد يبرزها كسيارة رياضية متعددة الاستخدامات (SUV) ذكية وقوية، تندمج الواجهة الأمامية الجديدة مع الشبك الصلب الجديد من الكروم للأضواء والمصابيح الأمامية التي أعيد تصميمها لتعطي السيارة مظهراً صارماً وقوياً. تتضمن المصابيح الأمامية الانسيابية الجديدة أضواء هالوجين قوية جداً، وتأتي أضواء LED الساطعة خلال النهار كميزة قياسية، لتعطي السيارة وجهاً عالي الجرة وترتقي بالرؤية إلى أعلى مستوى خلال النور الخافت أو الظروف الضبابية، في الخلف، أعيد تصميم مجموعة الأضواء لتمتج CR-V شكلاً أكثر رشاقة وثلاثي الأبعاد، كما تتوفر أضواء الضباب الأمامية الانسيابية مع زينة من الكروم



## ضمن حملة مكافأة العملاء الحاليين والجدد ممن يحولون رواتبهم إلى البنك «الوطني»: وليد العازمي يفوز بـ Mercedes CLA الجديدة



الفائز يتسلم الجائزة

دينار نقداً. كما نتيج لجميع العملاء الجدد والعملاء الحاليين الذين حولوا رواتبهم إلى البنك الدخول من سيارات Mercedes CLA الجديدة. وتأتي حملة «حول راتيك واريج فوراً وأسبوعياً» في إطار سعي بنك الكويت الوطني المتواصل لمكافحة العملاء من خلال تقديم مجموعة واسعة من المزايا والعروض المميزة المعدة خصيصاً لتلبية تطلعاتهم واحتياجاتهم.

جوائز فورية قيمة للعملاء الذين حولوا رواتبهم خلال هذا الشهر. وتستمر هذه الحملة لغاية ديسمبر 2015، وما زال المجال متاحاً أمام العملاء للمشاركة والفوز بجوائز فورية وأسبوعية وشهرية، حيث تؤهل هذه الحملة العملاء الجدد الذين يحولون رواتبهم إلى بنك الكويت الوطني الحصول على مبلغ فوري بقيمة تتراوح بين 100 و 5,000 دينار، بالإضافة إلى فرصة الدخول في السحب الأسبوعي للفوز بمبلغ 500

مع عملائه، وتوفير المنتجات والخدمات التي تعكس مدى فهمه لاحتياجات جميع الشرائح وتلبية متطلباتهم وفق أعلى وأفضل معايير الخدمة. يسعدني جداً أن أكون أحد عملاء بنك الكويت الوطني وأن أفوز بهذه السيارة الرائعة. كما فأن كل من فاطمة عيسى عابدي ومحمد خالد الرفيع وأحمد فاهم الظفيري وزينب عبدالله محمد وتهاني فهد الطيري في السحوبات الأسبوعية لشهر يوليو ضمن هذه الحملة، التي قدمت أيضاً

### جوائز نقدية حتى

5 آلاف دينار

### وسحوبات أسبوعية

### وشهرية

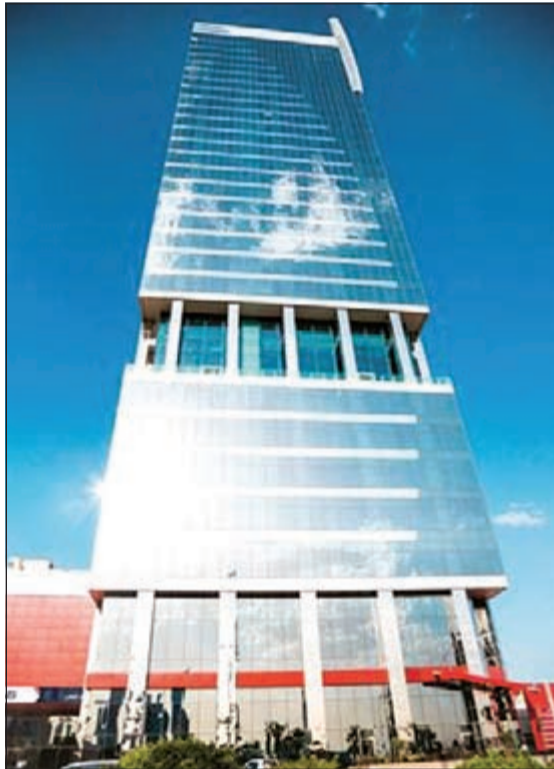


فاز وليد مبارك مفرح العازمي بسيارة Mercedes CLA في السحب الشهري لحملة بنك الكويت الوطني «حول راتيك واريج فوراً وأسبوعياً وشهرياً» والمخصصة لمكافأة العملاء الذين يقومون بتحويل رواتبهم إلى بنك الكويت الوطني.

وسلم نائب مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في البنك أحمد خالد الخضري، ومدير تطوير الأعمال لدى شركة عبدالرحمن البشر وزيد الكاظمي كاي شليف الجائزة إلى الفائز وذلك في مقر شركة عبدالرحمن البشر وزيد الكاظمي، الوكيل العام لسيارات مرسيدس - بنز في الكويت. وأعرب الفائز عن سعادته بالفوز بهذه الجائزة، منوهاً بالخدمات المصرفية المميزة والفريدة التي يقدمها بنك الكويت الوطني إلى جانب العروض المجزية التي يكافئ بها عملائه.

وقال: «لطالما كان بنك الكويت الوطني اختياري الأول لي ولعائلتي على مر السنوات ليس فقط لسدوره الريادي وموقعه المميز في السوق وإنما من خلال حرصه على بناء علاقات مميزة وعميقة

## «Ooredoo»: طرح خدمة Xpress مع استخدام غير محدود



أعلنت شركة «Ooredoo» الكويت، التابعة لمجموعة «Ooredoo» العالمية للاتصالات، عن طرح عرض خاص لعملاء خدمة الدفع المسبق، Xpress، يتيح لهم الاستفادة من أربعة من أكثر تطبيقات الهواتف الذكية استخداماً، وتمنح الخدمة الجديدة عملاء Xpress استخدام مجاني غير محدود لأربعة من أكثر التطبيقات استخداماً وهي Viber، وTango، وSkype، ويتم تفعيل هذه الخدمات تلقائياً عند إعادة التعبئة لتبقى سارية لمدة تتراوح ما بين 24 ساعة و30 يوماً، حسب قيمة الرصيد الذي تتم تعبئته.

كما تعمل هذه الخدمة تلقائياً لجميع عملاء Xpress الجدد، وبإمكان العملاء الحاليين الاستفادة من هذه الخدمة من خلال طلب الكود \*500#، أو إرسال الحرف X إلى الرقم 500 من خلال رسالة نصية قصيرة SMS. وبمناسبة طرح هذه الخدمة، صرح المدير العام والرئيس التنفيذي لشركة Ooredoo الكويت، محمد بن عبدالله بن محمد آل ثاني، قائلاً: «تعمل دائماً على طرح عروض جديدة ومبتكرة تلبي تطلعات عملائنا وتمتج قيمة مضافة. يسرنا تحديث باقات الدفع المسبق من خلال إضافة هذه الخاصية الجديدة التي تتيح للعملاء الاستفادة غير المحدود لعدد من أكثر التطبيقات استخداماً».

يشار إلى أن شركة Ooredoo كانت شركة الاتصالات الأولى التي تقوم بطرح خطوط الدفع المسبق في السوق الكويتية في



### استخدام مجاني

### للتطبيقات الأكثر

### انتشاراً مع كل

### إعادة تعبئة



العام 2000، وتقدم Ooredoo بطاقات إعادة تعبئة بقيمة 2 دينار و3 دنانير لتمنح عملاءها المزيد من خيارات التعبئة بأسعار مميزة تناسب الجميع. كما بإمكان عملاء الشركة الاستفادة من بطاقات تعبئة بقيمة 1 دينار و5 دنانير و10 دنانير و20 ديناراً.

وسيحصل عملاء Ooredoo، فور إعادة تعبئة خطوطهم بقيمة دينار واحد، على 24 ساعة من الاستخدام المجاني للتطبيقات، فيما

رئيس قطاع التسويق في «Ooredoo الكويت»، فيصل البالي: «يسرنا أن نقدم خيارات تعبئة أكثر مرونة لعملائنا، وأن نوفر لهم أفضل الخدمات وأكثرها ابتكاراً، مع باقات الدفع المسبق الجديدة التي تهدف نحو تقديم المزيد المحسود لأفضل تطبيقات الهواتف الذكية».

وأوضح أخصائي شؤون التسويق في «Ooredoo الكويت»، محمد حبيب قائلاً: «يستطيع جميع عملاء Xpress الاستفادة من الخدمة الجديدة فور اتباع التعليمات المذكورة. والخيار متاح للعملاء المشاركين في باقات أخرى للاستمرار في تلك الباقات، أو الانتقال للباقة الجديدة والاستفادة من مزاياها».

يحصل العملاء الذين يقومون بإعادة تعبئة رصيدهم بقيمة دينارين أو 2 دينار و3 دنانير لتمنح عملاءها المزيد من خيارات التعبئة بأسعار مميزة تناسب الجميع. كما بإمكان عملاء الشركة الاستفادة من بطاقات تعبئة بقيمة 1 دينار و5 دنانير و10 دنانير و20 ديناراً.

وسيحصل عملاء Ooredoo، فور إعادة تعبئة خطوطهم بقيمة دينار واحد، على 24 ساعة من الاستخدام المجاني للتطبيقات، فيما

## «بيتك»: 7 فائزين في سحب البطاقات

لعملاء مستخدمي البطاقة وللتجار، والسعي لتعزيز مفهوم استخدام البطاقات المصرفية بدلاً من النقود تقادياً للمخاطر التي يتعرض لها العملاء وتماشياً مع توجهات المصرفية العالمية، وتعزيزاً لسمعة «بيتك» بالسوق المحلية كأكبر البنوك المحلية من حيث قاعدة العملاء.

لغاية 3000 دولار، مقابل كل 10 دنانير للشراء، من خلال استخدام بطاقات «بيتك» الائتمانية والاعتماد والدفع المسبق داخل وخارج الكويت، وكذلك من خلال استخدام بطاقات الصرف الآلي خارج الكويت فقط، وكلما تضاعف مبلغ الإنفاق زادت فرص التأهل لدخول السحب الإلكتروني الذي كان يجري أسبوعياً.

وتأتي الحملة استمرارية للعرض المميزة التي يقدمها «بيتك» لعملائه من حملة البطاقات المصرفية المتنوعة مكافأة لهم، وأيضاً حرصاً على تحقيق طابع فريد ومميز لجميع بطاقات «بيتك» التي تقدم دائماً قيمة مضافة لعملائها، بما يساهم في رضا العميل وزيادة فرص استفادته عند الاستخدام، فضلاً عن تعزيز تواجد البنك وحصته السوقية في هذا القطاع المهم. كما ترسخ الحملة مبادئ وأهداف «بيتك» في تنشيط حركة المبيعات وتحقيق الفائدة

فاز 7 من عملاء بيت التمويل الكويتي «بيتك» بجوائز قيمة عبارة عن ربح قيمة مشترياتهم بحد أقصى 3000 دولار لكل منهم في السحب الثاني عشر للحملة الترويجية للبطاقات المصرفية التي حملت عنوان «اربح قيمة مشترياتك نقداً لغاية 3000 دولار»، واستمرت حتى 15 سبتمبر 2015، لتشجيع العملاء على استخدام بطاقات الفيزا ومارستارد (الائتمانية والاعتماد والدفع المسبق والصرف الآلي) في مشترياتهم داخل وخارج الكويت.

والفائزون هم: محمد عبدالوهاب العدساني، نجود ناهس الحربي، يوسف صالح المطوع، طاهر سيف الدين كباديا، بدر عبدالله العقبلي، سالم محمد الشريفة، ماجد سعود غازي. وتتيح الحملة حصول كل مستخدم لبطاقات «بيتك» على فرصة واحدة لدخول السحب لربح جائزة يومية قيمة عبارة عن «قيمة مشترياتك نقداً



## «الملا للصيرفة» تختتم حملة «حوّل وتسوّق»

التي تسهم في خلق مناخ من الألفة مع العملاء. وتقدم الشركة خدمات التأمين ونقطة الولاء مجاناً على كل معاملة، فضلاً عن التأكيد على عمليات التحويل من خلال الرسائل النصية القصيرة (SMS)، كما توفر الشركة سرعة وأمان تحويل الأموال من المنازل أو المكاتب من خلال خدمة الانترنت عن طريق الشبكة الخاصة.

خلال الحملة.. ولفت جوشي إلى أن رضاء العملاء هو أسلوب العمل والإستراتيجية التي تقوم عليها سياسات الشركة، التي تطرح من خلالها الخدمات المتميزة والمنتجات المتكاملة لكسب أكبر شريحة من العملاء. فيما تسعى نحو الترويج لها من خلال الحملات التسويقية التي تطلقها باستمرار. وشدد جوشي على أهمية هذه الحملات في تدعيم انتماء العملاء الحاليين للشركة، وجذب مزيد من العملاء الجدد، وذلك بابتكار وتبني كل الأفكار

اختتمت شركة الملا العالمية للصيرفة حملة «حوّل وتسوّق» التي سبق أن أطلقتها الشركة في شهر مايو الماضي بجمعة السيد، بإعلانها عن اسم الفائز بالجائزة الكبرى وقيمتها 400 دينار، بينما فاز في الحملة التي استمرت على مدار الأشهر الثلاثة الماضية 36 فائزاً بقسم 25 شريحة تنوعت قيمتها بين 25 و50 ديناراً.

وفاز في السحب الكبير والختامي للحملة كمال باشا سيد بقسيمة شرائية من جمعية النسيم وقيمتها 400 دينار، في الحملة التي منحت من خلالها شركة الملا العالمية للصيرفة عملاءها الكرام الذين قاموا بتحويل الأموال من أفرع الشركة المتواجدة في جميع أنحاء الجهاد وصباح السالم فرصة الفوز أسبوعياً بقسم 25 بقيمة 50 أو 25 ديناراً. وفي ختام الحملة، أكد المدير العام راجيش جوشي على نجاح الحملة في جذب العملاء الحاليين والجدد نحو تحويل أموالهم من الأفرع المتواجدة داخل الجمعيات، وقال: «مبروك للفائزين على اختيارهم، كما أود أن أشكر كل عميل من عملائنا ممن قاموا بتحويل أموالهم



أحد الرابحين في السحب

## 40 شركة تشارك في معرض «العقارات الكويتية والدولية»

عربية وأوروبية. من جانبه، أكد نائب الرئيس التنفيذي في شركة كويت لإدارة المشاريع صلاح البشيري، على المشاركة والتواجد في المعارض والفعاليات العقارية، وذلك لتعريف العملاء والجمهور بأحدث المشاريع والمتواصل الدائم معهم. وقال البشيري إن الشركة بدأت بالعودة للاستثمار من جديد داخل السوق الكويتي بعد أن لاحظت وجود طلب كبير على العقار الكويتي من قبل شريحة كبيرة من عملائها. وأشار إلى أن الشركة تستعد حالياً لتشغيل مشروعها السياحي في منطقة النويصيب والمؤلف من مجموعة من الشاليهات البحرية الفاخرة، ويأتي منتجج (كي بي إم)

عربية وأوروبية. من جانبه، أكد نائب الرئيس التنفيذي في شركة كويت لإدارة المشاريع صلاح البشيري، على المشاركة والتواجد في المعارض والفعاليات العقارية، وذلك لتعريف العملاء والجمهور بأحدث المشاريع والمتواصل الدائم معهم. وقال البشيري إن الشركة بدأت بالعودة للاستثمار من جديد داخل السوق الكويتي بعد أن لاحظت وجود طلب كبير على العقار الكويتي من قبل شريحة كبيرة من عملائها. وأشار إلى أن الشركة تستعد حالياً لتشغيل مشروعها السياحي في منطقة النويصيب والمؤلف من مجموعة من الشاليهات البحرية الفاخرة، ويأتي منتجج (كي بي إم)



صلاح البشيري



إيهاب زكري

### زكري: مشروعات

### من بلدان كثيرة

### حول العالم



أعلنت شركة إكسبو سيتي لتنظيم المعارض والمؤتمرات عن الانتهاء من الاستعدادات الأخيرة لإطلاق معرض العقارات الكويتية والدولية الحدث العقاري الأكبر والأبرز في الكويت على الإطلاق، بمشاركة 40 شركة عقارية محلية وخليجية والذي سيقيم خلال الفترة من 14 - 17 الجاري في فندق الراجنسسي. وقال المدير التنفيذي في الشركة إيهاب زكري إن الشركة ستطلق هذا الحدث الكبير نظراً للإقبال الكبير على شراء العقارات المحلية والخليجية، لاسيما الدولية في جميع أنحاء العالم من قبل المستثمر الكويتي الباحث دائماً عن الفرص العقارية من خلال المعارض في الكويت.