«التجاري» يعلن الفائزين في سحب «النجمة»

أجرى البنك التجاري الكويتي السحب على «حساب النجمة» اليومي وجائزة الـ100 ألف دينار، أمس، في المركز الرئيسي للبنك، بحضور ممثل وزارة التجارة والصناعة ممثلة عبدالعزيز اشكناني، وجاءت نتائج السحب كالتالي: السحب الكبير (100 ألف دينار) فازت بها تهاني عبدالرزاق البديوي، وذلك بمناسبة عيد الأضحى.

أما السحب اليومي وجائزة الـ 7 آلاف دينار لحساب النجمة فاز بها كل من: محمد سليم محمد، صفاء عبدالله العبدالغفور، ومحمد عبيد محمود.

ويتميز حساب النجمة الجديد بتأهيل عملائه الفوز بجائزة يومية قدرها 7000 دينار، لينفرد البنك التجاري بتقديم اكبر جائزة سحب يومي، بالإضافة إلى أربعة سحوبات كبرى تجرى خلال العام تبلغ قيمة كل جائزة منها 100 ألف دينار، تقام في العيد الوطني والتحرير، عيد الفطر، وعيد الأضحى المبارك بالإضافة إلى ذكرى تأسيس البنك في 19 يونيو.

ويفتح حساب النجمة بمبلغ 500 دينار، والتأهل لدخول السحب اليومي بعد فترة أسبوع وسحوبات المناسبات بعد فترة شهرين، علما أن حساب النجمة يمنح عملاءه اكبر عدد من الفرص للربح، حيث يحصل العميل على فرصة للربح مقابل كل 25 دينارا تبقى في الحساب بدلا من 50 دينارا.

«القصور الحديثة» تُسلم عملاءها مفاتيح الوحدات بمشروع «تركواز إيفلر»

جانب من تسليم أحد العملاء

صرح الرئيس التنفيذي لشركة القصور الحديثة لادارة وتطوير الاراضي والعقارات محمد فتحي بأن الشركة قامت بتسليم مفتاح الوحدة الى رمضان دشتي في مشروع رانكلي ايفلر.

واضاف ان الشركة تباشر بتسليم الاثاث الى جانب تقديم الشركة لخدمة ما بعد البيع حرصا منها على متابعة عملائها وتلبية كل مطالبهم الخاصة بالوحدات حتى بعد انتهاء تسليمها لاسيما انهم في دولة اخرى.

واكد على ان الشركة بدأت في توسيع اهدافها التسويقية لتشمل دول الامارات العربية المتحدة واسبانيا والمانيا وهولندا مع استمرارية تسويق مشاريعها داخل تركيا والتي تعد احد اقوى الاسواق العقارية في العالم الآن، لاسيما لدول مجلس التعاون الخليجي لما تتمتع به من امكانيات هائلة وتسهيلات في التملك المباشر للوحدات العقارية.

وذكر فتحي ان الشركة تباشر بفتح باب الحجز لتسويق اراض في الشارقة وعجمان بالاضافة الى البدء في تسويق مشاريعها في اسبانيا وهولندا والمانيا.

ولفت الى ان الشركة تطرح وحدات شقق مشروع تركواز ايفلر والذي تم الانتهاء منه مؤخرا وتم تسليم وحداته للعملاء الحاجزين مسبقا، حيث يحتوي على بانوراما فيو باطلالة فريدة من نوعها على بحر ايجه وجزر اليونان، كما انه يتميز بتعددية مساحات وحداته بمساحات صافية تبدأ من 63م2 للغرفة الواحدة و102م2 للغرفتين و112م2 للثلاث غرف مع التأكيد على تسليم جميع الوحدات فورا عقب التعاقد.

كما تطرح الشركة مشروع ڤيلات النخبة فيبا فيلا والذي يعد الافخم من نوعه في المنطقة نظرا للخصوصية العالية التي يتمتع بها، حيث يتكون المشروع من 11 ڤيلا مخصصا لكل ڤيلا حمام سباحة خاصا وموقف سيارات خاصا وحديقة خاصة الى جانب تنوع المساحات حيث تبدأ من 490م2 الى 560م2، كما روعي في تصميم الڤيلات تنفيذ الطابع الخليجي من المساحات الكبيرة في الغرف وتعددية الحمامات الى جانب مساحات التراس الكبيرة والمطبخ التحضيري الاميركي المنفصل.

«بيتك» يعرض خدماته ومنتجاته بـ«الأڤنيوز»

تواجد بيت التمويل الكويتي (بيتك) في مجمع الأڤنيوز، لعرض خدماته ومنتجاته وحلوله المالية على رواد المجمع وتعريفهم بالامتيازات والعروض التي يمنحها البنك لعملائه، في إطار الخطوات الهادفة إلى تعزيز التواصل مع العملاء عن قرب والتعرف اكثر على متطلباتهم.

ويشكل تواجد «بيتك» في جناح خاص وسيلة جيدة وآلية بديلة للإجابة على استفسارات رواد المجمع وتساؤلاتهم، وتعريفهم بالخدمات والمنتجات التي يقدمها البنك من حسابات مصرفية وودائع ومنتجات تمويلية، وبطاقات مصرفية، والعروض، والخصومات والمميزات التي يمنحها لعملائه وتعريفهم بنسب الارباح المحققة على الودائع والخصومات الممنوحة للبطاقات الائتمانية ومسبقة الدفع، وأنواع المعاملات المصرفية والتمويلية، وسهولة إنجازها وغيرها من الأمور التي تهم العملاء.

ولقي جناح «بيتك» إقبالا كبيرا مما يؤكد ملائمة وجدوى الخدمات والمنتجات التي يقدمها للعملاء على مختلف شرائحهم، فضلا عن قاعدة العملاء العريضة والحصة السوقية الكبيرة التي يزخر بها البنك،مما يزيد أهمية التواصل المستمر مع العملاء في أماكن وجودهم، واطلاعهم على آخر المستجدات على الخدمات والمنتجات المصرفية التي يقدمها.

جانب من تواجد «بيتك» في الأڤنيوز

تبلغ قيمة الاتفاقية ملايين الدولارات لـ 5 سنوات

«بريتيش تيليكوم ـ بي تي» تصمّم أحدث مراكز الاتصال العالمية الافتراضية للاتحاد للطيران

وقعت الاتحاد للطيران وبريتيش تيليكوم (بي تي) اتفاقية مدتها 5 سنوات بقيمة ملايين الدولارات، توفر في إطارها «بي تي» أحدث جيل من خدمات مراكز الاتصال الافتراضية لمراكز الاتصال العالمية التابعة للاتحاد للطيران.

وقد أفضت الشراكة إلى تعزيز تجربة ضيوف الاتحاد من خلال إتاحة حلول تقليص زمن انتظار المكالمات الهاتفية الواردة، وتعزيز الإمكانيات في مجال خدمة اتصال العملاء، وتأمين خدمات اتصال بخمس عشرة لغة.

وتجدر الإشارة إلى أن مزود خدمة برمجيات الاتصال السحابية «بي تي كلاود كونتاكت»، المرتكز على منصة الخدمات الشبكية المطورة من «سيسكو»، سيتيح للاتحاد للطيران التسيير الانسيابي للاتصالات الهاتفية الواردة من 40 دولة نحو أي من موظفي مركز الاتصال الـ 450 متعددي اللغات والمتواجدين في مراكز الاتصال التابعة للشركة داخل الامارات في العاصمة أبوظبي، ومدينة العين، ومدينة مانشستر في المملكة المتحدة.

فمن خلال دمج مراكز الاتصال التابعة للشركة والمتواجدة في الإمارات والمملكة المتحدة في شبكة اتصالات افتراضية موحدة، سيتمتع ضيوف الاتحاد بخدمة اتصال عالية الجودة من خلال تحويل المكالمات الهاتفية تلقائيا إلى موظف مركز الاتصال المعني بالأمر، بغض النظر عن موقع اتصال الضيف. وقد نجحت هذه المقاربة بشكل ملحوظ في تقليص متوسط الوقت للرد على المكالمات بنسبة تفوق 30٪، بالإضافة إلى دورها في رفع مستوى الخدمات.

كما تجدر الإشارة إلى أن «بريتيش تيليكوم» ستتيح النفاذية الشبكية الانسيابية بين مراكز الاتصال التابعة للاتحاد للطيران، وذلك من خلال حلول منصة الاتصال السحابية، بالإضافة إلى إمكانات جديدة مثل توفير نظام جديد للتفاعل مع العملاء، علاوة على أنها حلول مصممة لتمكن مراكز الاتصال من الاستفادة من تقنيات جديدة ومبتكرة من مزودي برمجيات اتصال آخرين مثل «فيرينت» و«سيسكو»، والتي تتضمن بدورها استراتيجيات وحلول مبتكرة من شأنها تعزيز العلاقة الوثيقة مع ضيوف الشركة.

بالإضافة إلى ذلك، يوفر برنامج حلول شبكة الاتصال السحابية الموحدة أيضا خدمة تسجيل المكالمات الصوتية والمرئية التي تمكن من تعزيز مراقبة الجودة، وحلول الاستفادة القصوى من القوى العاملة التي من شأنها أن تتيح خفض فترات انتظار المكالمات، إلى جانب أنظمة تحليل المكالمات التي تمكن من إعداد التقارير التفصيلية التي من شأنها أن تساعد في رفع مستوى تعاملات ضيوف الشركة.

من جهته، قال رئيس الشؤون التجارية في الاتحاد للطيران بيتر بومغارتنر: «نحن في سعي دائم للوصول إلى وسائل مبتكرة للرفع من مستوى تجربة ضيوف الاتحاد، ولا ريب أن هذه التقنية الذكية والموثوقة ستساعدنا حتما على تحقيق ذلك، من خلال إحداث فرق كبير في إدارة مراكز الاتصال الخاصة بنا».

وتابع: «بواسطة هذه الحلول التي تتميز بالمرونة والابتكار، سيتمكن فريق عمل مراكز الاتصال لدينا من إدارة حركة مرور الاتصالات الهاتفية الواردة والتعامل مع الموارد بتقنية افتراضية أكثر كفاءة. وبالإضافة إلى كونها حلول تساعدنا على العمل بذكاء، فالأهم من ذلك أنها تدعم النمو العالمي السريع للشركة، مع تعزيز التركيز على خدمة الضيف المسافر».

وفي هذا الخصوص، قال رئيس شؤون المعلومات والتقنية روبرت ويب: «تتماشى هذه الاتفاقية تماما مع استراتيجية الشركة المتمثلة في اعتماد التقنية الحديثة والابتكار في تقديم خدمة رقمية عالمية المستوى، تمكننا من ابتكار خدمات اتصال متكاملة ومخصصة لجميع تعاملات الضيوف المسافرين مع الشركة.

وأضاف: «لا شك أن شركة «بي تي جلوبال سيرفسز» شركة رائدة في مجال توفير تكنولوجيا مراكز الاتصال، وسنواصل العمل معا على إنشاء نظام مرن وقابل للتطوير يدير اتصالات الضيوف بأكثر سرعة وفعالية، ويمكن في الوقت ذاته من تخفيض التكاليف بالنسبة للاتحاد للطيران».

من جهة مماثلة، عقب الرئيس التنفيذي لشركة «بي تي جلوبال سيرفسز» لويس ألفاريز، بقوله: «نفخر بالعمل مع الاتحاد للطيران والبدء في تطوير المرحلة الأولى من مشروع مركز الاتصال العالمي الافتراضي. كما نفخر بأن نكون المزودين لمنصة تجربة العميل الدولية لديهم. فبالإضافة إلى خبرتنا الطويلة في مجال تقديم خدمات الاتصال السحابية إلى المؤسسات، نتمتع بقدر هائل من المعرفة والخبرة في مجال إدارة مراكز الاتصال والتي نقدمها إلى عدد من العلامات التجارية الرائدة في العالم، بما في ذلك مجال قطاع الطيران. وإننا نتطلع إلى توظيف منصة الاتصال السحابية لدينا لتزويد الاتحاد للطيران بمراكز اتصال على مستوى عالمي اعتمادا على أحدث التقنيات التي تعد أيضا صديقة للبيئة».

وتلتزم الشركة بالتطوير والحفاظ على المواهب المواطنة كجزء من توجه الشركة نحو إتاحة الفرص أمام القوى العاملة الإماراتية الماهرة، والذي يأتي في طليعة سلم أولوياتها، بالإضافة إلى الاستثمار في العاصمة أبوظبي. وتقع اثنين من مراكز الاتصال التابعة للشركة في إمارة أبوظبي، أحدهما مركز الاتصال في مدينة العين، الذي يتم تشغيله وإدارته عبر طاقم عمل حصري من المواطنات الإماراتيات. وقد افتتحت الاتحاد للطيران في 2014، جناحا إضافيا لمركز الاتصال الواقع بمدينة العين الحائز جوائز عدة، والذي يتم تشغيله عبر فريق عمل مؤلف من 150 من المواطنين الإماراتيين، الذين تلقوا خلال العام الماضي أكثر من مليون مكالمة هاتفية.

أجواء احتفالية تعم مول «البروميناد» في 1و2 أكتوبر

يتميز مول البروميناد بإطلالته المباشرة على الدائري الثالث وبموقعه الحيوي والاستراتيجي في منطقة حولي بين شارعي عبدالله العثمان وتونس، بينما يعتبر المول أيقونة غير مسبوقة تضاف لقطاع التسوق والترفيه العائلي في الكويت لما يشمله من علامات تجارية عالمية ومرافق ترفيهية ومراكز للصحة والجمال ومطاعم ومقاه عصرية.

ودعا عضو لجنة إدارة وتنمية ثلث المرحوم عبدالله العثمان م.عدنان العثمان الجمهور لحضور الفعاليات التي ستقام على مدار يومين متتاليين في 1 و2 أكتوبر 2015 للمشاركة بالأجواء الاحتفالية المليئة بالمرح لكل أفراد العائلة والتي تشمل سلسلة من البرامج والفعاليات كاستعراض الدراجات الهوائية والتزلج وعروض الليزر والفقاعات والبالونات، بالإضافة إلى العروض الحصرية والهدايا المقدمة من أرقى المحلات التجارية. وسيتم إلقاء الضوء كذلك على تاريخ المرحوم عبدالله عبداللطيف العثمان ضمن فعاليات معرض الفنون الذي سيقام داخل المول.

ويتميز البروميناد إلى جانب موقعه الاستراتيجي باحتوائه على عناصر متنوعة منها تجارة التجزئة وسوبر ماركت ومطاعم ومرافق ترفيهية ومراكز للصحة والجمال، كل ذلك من خلال علامات تجارية عالمية فريدة ذات قيمة مضافة، فضلا عن مواقف السيارات المتوافرة لزوار المول.

ويعد البروميناد أكبر مشروع خيري من نوعه في الكويت ومنطقة الشرق الأوسط، وتعود ملكيته لثلث المرحوم عبدالله عبداللطيف العثمان، وسيساهم البروميناد في تعظيم المشاريع والأعمال الخيرية التي يقوم عليها الثلث الخيري داخل وخارج الكويت في عدة جوانب أبرزها المدارس والمستشفيات والمساجد ودور رعاية الأيتام ودور تحفيظ القرآن وغيرها من المشاريع الخيرية.

كما يعد البروميناد من المشاريع الحيوية ويمتاز بالتصميم الفريد من نوعه ويقع بين اثنين من أهم محافظات الكويت (العاصمة وحولي) ويطل على 4 شوارع. كما يمتاز بسهولة الوصول إليه وبإطلالة رائعة، وتصل مساحة البناء الإجمالية للمشروع إلى 80 ألف متر مربع، فيما يبلغ صافي المساحة التأجيرية للبرج الإداري 10 آلاف متر مربع موزعة على 13 طابقا، إضافة إلى 17500 متر مربع صافي المساحة التأجيرية لمركز التسوق موزعة على 5 طوابق.

ويوفر البروميناد خدمات متنوعة تضم محلات للتسوق والمطاعم والمقاهي وألعاب تسليةالأطفال وصالة ألعاب رياضية وترفيهية ومركز ثقافي لتنظيم الفعاليات الثقافية والاجتماعية، وذلك من منطلق حرص عائلة العثمان والقائمين على المول على مسؤوليتهم تجاه المجتمع. بالإضافة إلى صالة تزلج تعتبر الأولى من نوعها في الكويت داخل مول تجاري بمساحة تتجاوز ألف متر مربع.

ويعتبر البروميناد مركز التسوق الأول من نوعه في منطقة حولي من حيث مستوى تركيبة المستأجرين والعلامات التجارية العالمية العصرية.

عدنان العثمان

«الأهلي الكويتي»: برنامج جديد لتسهيل الأعمال المصرفية للعملاء

أعلن البنك الأهلي الكويتي عن حملته الإستراتيجية «تسهيل الأعمال المصرفية» كجزء من سلسلة تعزيزات يقوم بها البنك لجعل حياة العملاء أكثر سهولة، بما يتوافق مع رؤية البنك الجديدة وهي «تخيل بنك أسهل». وفي تعقيبه على هذا البرنامج، أوضح الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الكويتي ميشيل العقاد، قائلا: «إننا نريد أن يستمتع عملاؤنا بتجربة مصرفية أكثر سهولة. ونحن نعمل جادين لضمان تحقيق هذا الهدف في كافة نقاط التعامل مع العملاء في البنك. وقد حققنا بالفعل نجاحات في العديد من المجالات مثل فتح الحساب، حيث يستطيع العميل فتح حساب مصرفي خلال دقائق معدودة واختصار التوقيعات على الطلب إلى توقيعين فقط. وقريبا، سيستطيع عملاؤنا فتح حساب في أي فرع من فروع البنك وبعد ذلك بدقائق يخرجون ومعهم بطاقة صرف آلي صادرة من الفرع».وأضاف العقاد قائلا: «كما أن طلب القرض هو من بين المجالات الأخرى التي حددنا فيها فرصا للتطوير والتبسيط، حيث تم خفض وقت تنفيذ طلب القرض مع تسهيل عملية تقديم المستندات المطلوبة».

ويقوم البنك الأهلي الكويتي بتسهيل الإجراءات لعملائه لسحب المبالغ النقدية وذلك من خلال التوسع في شبكة أجهزة الصرف الآلي، حيث قام البنك بزيادة عدد أجهزة الصرف الآلي المتواجدة خارج الفروع بنسبة 58٪، خلال الثمانية شهور الماضية. وبنهاية عام 2015، فإن البنك يخطط لمضاعفة عدد أجهزة الصرفي الآلي خارج الفروع في كافة أنحاء الكويت.

ويتم حاليا وضع خطط أيضا لتطوير وتسهيل المنتجات والخدمات المصرفية وقنوات التسليم بالبنك، وسيشعر العملاء بوجود تحسينات مستمرة في تعاملاتهم مع البنك الأهلي الكويتي خلال الأشهر القليلة القادمة. واختتم العقاد قائلا: «يتطلع البنك الأهلي الكويتي لتحقيق رؤيته التي تتلخص في تخيل بنك أسهل إلى حقيقة واقعة. وقد تم تقوية وتعزيز هذه الرؤية عن طريق القيم الجوهرية للبنك وهي الشفافية والأمانة والسهولة والامتياز، والتي ستضع الأسس لمعايير جديدة في جودة الخدمة وتجربة العميل».

«الخليج»: خصومات لدى «رويال حياة»

بنك الخليج GULF BANK معكم نستمر

أعلن بنك الخليج عن منح عملاء الخدمة المصرفية المميزة خصومات حصرية تصل إلى 15٪ على العلاجات لدى مستشفى رويال حياة في الجابرية وعيادة رويال حياة في منطقة المهبولة. ويستمر هذا العرض الجديد من بنك الخليج لغاية 31 ديسمبر 2015.

ويحصل عملاء الخدمة المصرفية المميزة لدى بنك الخليج على خصومات بنسبة 15٪ لدى مستشفى رويال حياة في منطقة الجابرية في قسم الولادة وأمراض النساء، وعيادة الأسرة، والتصوير التشخيصي و10٪ في قسم الجراحة التجميلية. أما لدى عيادة رويال حياة الكائنة في منطقة المهبولة، فيستفيد العملاء من خصومات بواقع 15٪ في قسم الأسنان والجراحة التجميلية وطب الأطفال وأمراض النساء.

«فلاي دبي» تتسلم طائرتها الـ50

الطائرة الـ 50 لفلاي دبي تغادر سياتل متوجهة إلى دبي

أعلنت فلاي دبي عن تسلمها الطائرة الخمسين من طراز بوينغ 800ـ737 الجيل الجديد، ويأتي ذلك ليكمل طلبية فلاي دبي التي وقعتها في معرض فارنبرة للطيران 2008.وفي هذا السياق، قال المدير التنفيذي في فلاي دبي غيث الغيث: «استطعنا في السنوات الستة الأخيرة توسعة شبكة وجهاتنا الى 94 وجهة جديدة مع مدن جديدة تضاف بشكل مستمر. كان لموقعنا الاستراتيجي في دبي كمركز عالمي دور كبير في نمو أعمالنا. ساهمت فلاي دبي في دعم قطاعي التجارة والسياحة في دبي والامارات العربية المتحدة من خلال توفير رحلات ربط مباشرة بين دبي و67 وجهة كانت تعاني من غياب رحلات مباشرة بينها وبين دبي. ويشيد مسافرونا بخدماتنا التي تتناسب مع متطلبات سفرهم الأمر الذي طور طريقة سفر عملائنا من دبي الى شبكة وجهاتنا. يمثل تسلم الطائرة الـ50 تحقيق الرؤية التي وضعناها للناقلة عام 2008 في مسيرة استثنائية».

«زين» تطلق برنامج نخبة الخريجين «Zainers 2.0»

أطلقت مجموعة زين برنامج نخبة الخريجين أحدث برامجها في مجالات الموارد البشرية بعنوان «Zainers 2.0»، والذي تسعى من خلاله إلى غرس المواهب والكوادر المتفوقة في منظومة عملها في المراحل المبكرة من حياتهم العملية.

وذكرت المجموعة أنها اختارت خمس خريجين من الطاقات الوطنية الواعدة من الذين نالوا أعلى الدرجات من جامعات رائدة ضمن هذا البرنامج، وستقضي الأسماء التي وقع عليها الاختيار للانضمام لهذا البرنامج عاما كاملا داخل زين، حيث ستتولى هذه العناصر الشابة العديد من المهام والمسؤوليات في مختلف الإدارات، ومن ثم سيتم تقييم كل فرد مشارك في هذه المبادرة، بناءا على مدى الجهد والمساهمة والعطاء، لنيل فرصة التوظيف بدوام كامل في منظومة عمل الشركة. وقال الرئيس التنفيذي في مجموعة زين سكوت جيجنهايمر على اطلاق هذه المبادرة «تعد مجموعة زين من المؤسسات التي ينظر إليها على نطاق واسع على أنها من الشركات الرائدة الحاضنة للمواهب والجاذبة للكفاءات في منطقة الشرق الأوسط، ونعتقد أن مبادرة Zainers 2.0 للخريجين المتميزين تؤكد على هذه النظرة، كما أنها ترسخ من مساعينا لنكون من أفضل الشركات التي تؤمن الفرص للشباب الواعد».وأضاف جيجنهايمر «إن ضخ المواهب الجديدة من الشباب لا شك أنه يسهم في توليد أفكار جديدة، من شأنها أن تساعد في تحقيق التحولات التي تقوم بها زين نحو أسلوب الحياة الرقمية، ونحن نتصور أن هؤلاء الخريجين من ذوي الكفاءات العالية سيكون لهم دورا مهما في العديد من جوانب الازدهار المستقبلي لعملياتنا». من ناحيته قال الرئيس التنفيذي في شركة زين الكويت عمر العمر «مبادرة نخبة الخريجين التي أطلقتها مجموعة زين، هي فرصة كبرى للتقدم الوظيفي للشباب الواعد الطموح، ويبقى أن نؤكد أن هذه المبادرة تبرز مدى وعينا والتزامنا بالاهتمام بالعناصر الوطنية القادرة على العطاء».

المتفوقون الخمسة الكويتيون الذين اختارتهم «زين»