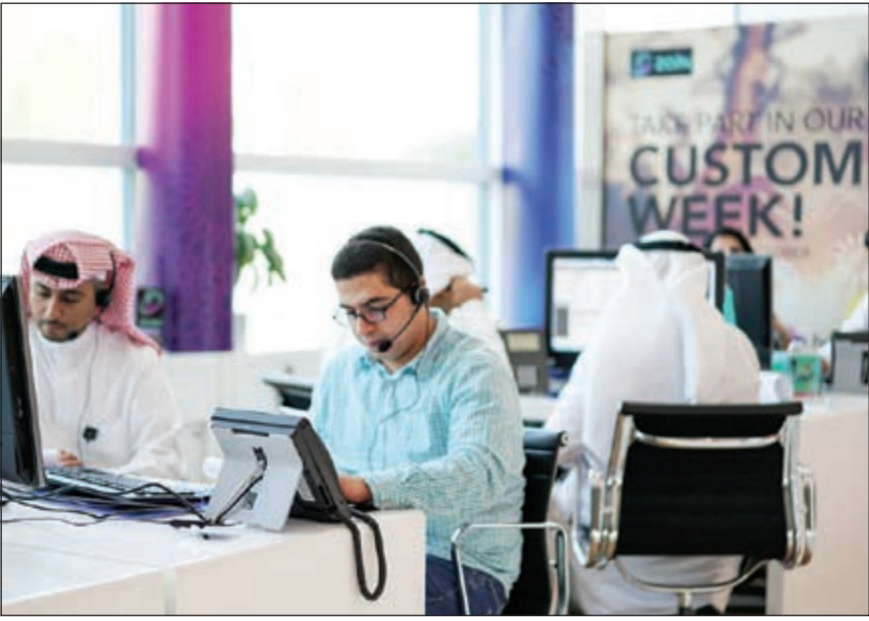


بالتزامن مع جميع شركاتها بالشرق الأوسط وأفريقيا «زين» تنهي مبادرة «أسبوع العميل» وتفتح قنوات مع العملاء



خدمة العملاء في شركة زين



لقطات من مبادرة أسبوع العميل

أعلنت مجموعة زين المنتهية من أنشطة «أسبوع العملاء»، وهي المبادرة الأولى من نوعها في قطاع تجربة العملاء على مستوى المنطقة، والتي تشارك فيها وبشكل موسع جميع شركاتها التابعة في الشرق الأوسط وأفريقيا.

وذكرت المجموعة أن المبادرة التي تم تنفيذها على مدار الأيام السبعة الماضية، شهدت مشاركة إيجابية من كبار المسؤولين التنفيذيين، حيث تفاعل معها عدد كبير من مسؤولي ومديري وموظفي شركات المجموعة بشكل مباشر، ووجهها لوجه مع العملاء، وذلك من خلال أنشطة متنوعة جرى الترتيب لها بالتنسيق مع فرق تجارب العملاء في كل شركاتها.

وكشفت زين في بيان صحافي أن هذه المبادرة عززت من التفاعل السلس بين المسؤولين التنفيذيين وبين موظفي خدمة العملاء من ناحية، وبين موظفي شركاتها وعملائها من المؤسسات والأفراد من ناحية أخرى، وهو الأمر الذي قدم صورة تفصيلية لإدارة العليا لفهم واستيعاب أكبر لاحتياجات ومتطلبات العملاء بشكل أفضل.

وأوضحت المجموعة أن هذه الفعالية الضخمة على مستوى خدمات رعاية العملاء أجريت بشكل متزامن في جميع الأسواق التي تعمل فيها، حيث إن الغرض منها تعزيز وإثراء خدمة العملاء، والتي تشكل جزءاً من التزامها المستمر إزاء تقديم أفضل تجربة اتصالات، بينما تتجه إلى أن تكون مشغل نمط الحياة الرقمي المتكامل.

وقال الرئيس التنفيذي في مجموعة زين سكوت جيجنهايمر «أرنا أن نوفر من هذه المبادرة فرصة لمسؤولي شركاتنا الذين لا تتاح لهم فرصة التعامل مع العملاء وجها لوجه، كي يتواصلوا معهم، وكذلك مع موظفينا الداخليين الذين يعملون في الخط الأمامي».

وأضاف جيجنهايمر بقوله «وفرت هذه الفعاليات منصة مثالية لنا، كي نتعرف على أمور لم يكن موظفينا ومسؤولينا لبروننا داخل نطاق مهامهم ومسؤولياتهم اليومية، فهذه المبادرة أكسبناهم بالفهم نظرة تحليلية متعمقة عن فهم العلاقة التي يجب أن تكون بين الشركة وقاعدة العملاء».

وبين بقوله «نبدل قصارى جهداً في زين، لتفهم حاجات العميل، فهدفاً هو إيجاد منظومة انسيابية تحقق رضا عملائنا، وهو الهدف الذي نضعه نصب أعيننا دائماً، فهم المكون الرئيسي للشركة بلا شك، لذا فإننا من المهم جداً أن نعمل على ضمان استمرارنا في تزويدكم بخدمات ذات جودة عالية وبطريقة جذابة».

يذكر أن مبادرة «أسبوع العميل» التي تعتمد فيها مجموعة زين على فهم احتياجات ونظرة العملاء لها، تستهدف العديد من الأنشطة والتطورات، منها: زيارة العديد من مسؤولي زين لمناقص البيع، وقيام كبار المسؤولين بالرد على مكالمات

الأزرق الفلجي، الشعور الراقي للمقصورة، في حين تضاعف لمسات الكروم والإضاءة المحيطة أسلوب المقصورة الفخم، وهي تغير مظهر المسات الإضافية بشكل كامل من خلال إضاءتها خلال القيادة في الليل.

وتضم شاشة العرض الوسطية تضم خيارات التحكم بالمناخ ونظام MyLink من شفروليه، والذي يتضمن من جانبه أنظمة الملاحة وتقنية Bluetooth وتوزيع الصوت، بالإضافة إلى العديد من المزايا الأخرى ويتم التحكم فيه باللمس على شاشة متوافرة بقياس 8 إنشات، ويأتي مضخم الصوت القياسي كخيار غير اختياري ضمن هذه الفئة، كما يتوافر نظام صوتي من طراز Bose الأول من نوعه في سيارات شفروليه.

وتتضمن طرازات LS ومقاعد من القماش الفاخر، في حين تأتي LT قياسياً بمقاعد قماشية فاخرة مع لمسات من الجلد، ومقاعد بتطريزات من ألياف الكربون الاختياري، بينما تتضمن LT2 مقاعد جلدية بشكل قياسي.

وتأتي إمبالا بالوان خارجية تتراوح ما بين الأسود والأزرق المخملي المعدني والفضي المعدني (شامبين) والأحمر الكريستالي والأحمر الصخري والرمادي المعدني (آشبن) والفضي اللنجي والأبيض اللؤلؤي.

مقصورة هادئة وأنيقة

وتعتمد إمبالا على التصميم الداخلي المميز من شفروليه بناء على المقصورة المزدوجة، مع اهتمام أكبر بالبيئة الهادئة، مع راحة في كل تفاصيل السيارة، وتدفق التصميم الجريء للوحة العدادات نحو صافئ الأبواب، والإضاءة المحيطة المتوافرة، ووصولاً إلى نغومة المواد المستخدمة في تصميم المظهر الفاخر للمقعد.

وتكتمل سواد وتفصيل المقصورة الداخلية الاستثنائية مثل الأقمشة الصناعية بالجلد السويدي عالية الجودة والمقاعد الجلدية المخزومة، البيئة الهادئة في السيارة، وتمتد إمبالا مظهرها وشعورها رائعين.

وتبدو لوحة العدادات بظهور غني بحيث تتضمن مؤشرات متعددة الأبعاد ومركز معلومات للسائق قابل لإعادة التشكيل بشاشة من قياس 4.2 إنشات، وتعرض إضاءة لوحة العدادات باللون

بطاقة بنكية تصل إلى 1000 دينار عند شراء إحدى السيارات الجديدة شفروليه الغانم تطلق أقوى عروضها احتفالاً بـ «موسم التخيم»



وأعلنت شركة يوسف أحمد الغانم وأولاده، الوكيل الحصري لسيارات شفروليه في الكويت عن عرضها المذهلة التي تجعل تجربة التسوق لعملاء شفروليه في معرض صفاة الغانم بالري، أكثر متعة وفائدة من أي وقت مضى، حيث تعطي عشاق الرحلات والبر هدية مميزة تتماشى مع تلك الأجواء، وذلك تزامناً مع بداية موسم التخيم في الهواء الطلق.

ويشمل عرض نوفمبر الحصول فوراً على بطاقة بنكية مسبقة الدفع مجاناً تصل قيمتها إلى 1000 دينار عند شراء أي من سيارات شفروليه الجديدة «سبارك، سونيك، أفنو، كروز، مالibu، إمبالا، كابريس، كامارو، كابتيفيا، تريبل بليزر، ترافيرس، تامو، سوبربان وسيلفادو»، ويصبح العرض عرضاً مزوجاً، حيث يتيح الفرصة للعملاء في الاستفادة من قيمة البطاقة البنكية في تلبية احتياجاتهم، إضافة إلى امتلاك شفروليه التي تجمع بين التكنولوجيا والبراعة والتصميم وأحدث معايير الأمان والسلامة.

وتدخل ضمن العرض شفروليه إمبالا سيارة السيدان الكبيرة الحجم التي تتميز بتصميمها الفريد ورحابيتها، ومقصورتها الداخلية الأنيقة وتقنياتها المتطورة، وتقديمها لمستويات جديدة من الراحة والتكنولوجيا، حيث تضم إمبالا 10 سادات هوائية قياسية إضافة إلى مجموعة من تقنيات السلامة والأمان المتوافرة مثل أنظمة التثبيت للاضطرابات الأمامية، والانحراف عن المسار والمنطقة الجانبية العمياء، والتنبيه من السيارات العابرة من الخلف، ونظام الإنذار الخلفي وكاميرا الرؤية الخلفية.

وتمثل إمبالا الجيل العاشر لواحدة من أرقى الأسماء وأكثرها شعبية في عالم السيارات، حيث حققت في العام الماضي جائزة أفضل سيارة سيدان كبيرة الحجم ضمن جوائز «Middle East Motor Awards» وحملت لقب أفضل سيارة ركاب أميركية كبيرة الحجم من مجلة

«أوتوموبيل» في المنطقة، وحصدت في الولايات المتحدة تقيماً مرموقاً في تقارير العملاء، وحملت لقب «كيلي بوك» لأفضل 12 سيارة ركاب.

وتتضمن إمبالا محركاً من طراز V6 المحرك الأقوى ضمن فئتها، وتستخدم نظام توجيه متجاوب يتم التحكم فيه كهربائياً، ونظام تعليق معزز يوفّر تجربة قيادة موثوقة للعملاء، وتوفّر في الداخل أقصى مستويات الراحة والبيئة الهادئة، مع راحة في حيز القدامى للمقاعد الأمامية والخلفية، إضافة إلى صندوق متعة واسع، ونظام Mylink للتواصل الذي يعد نظام شفروليه الجديد للترفيه والمعلومات والمستوحى في الهواتف الذكية، وتوافر بطرازات LS وLT وLT2.

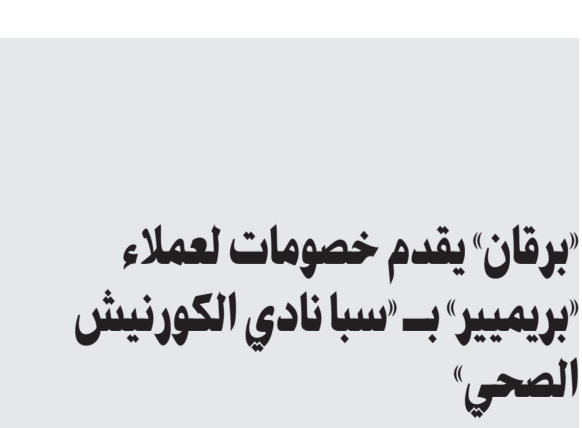
وتضيف المسات المنحوتة على جانبي جسم السيارة مظهرًا بارزاً لإمبالا، مع بصمة مميزة على الرفارف الخلفية تدل على تصميم إمبالا الكلاسيكي، أما المقصورة فهي طويلة بشكل واضح لتعزز مظهر السلس للسيارة، مع الحفاظ على مجال أفضل للرؤية، في حين يأخذ غطاء الأمتعة الخلفي شكلاً مدججاً ليتناسب مع التصميم الإجمالي للسيارة، ويحتوي على حيز تخزين قدره 532 ليترًا.

برعاية وزير الإعلام من 18 إلى 20 يناير المقبل مجموعة الزاد راع فضي لـ «هوريك الكويت 2016»

وتحدث النفيسي عن مجموعة الزاد، قائلاً: إنها تعد من أكبر موردي «الخط الكامل» للفنادق والمطاعم بالكويت، مبيناً أنها أنشئت عام 1994 من قبل بعض مالكي الفنادق، وتختص في تجارة المواد الغذائية الاستهلاكية، وتوزيع المنتجات الغذائية عالية الجودة، بموازة تقديم خدمات الطعام المتميز، فضلاً عن أنها وكيل حصري لعدد من ماركات الغذاء العالمية. وعن أهمية المشاركة في رعاية معرض هوريك الكويت للعام الرابع على التوالي، قال النفيسي إن المعرض يتوافق مع ما تسعى إليه مجموعة الزاد من تحقيق التطور والتقدم في السوق المحلي، وهذا يتطلب التواصل مع جميع المعنيين بهذا القطاع الحيوي لدعم خطط الشركة وفتح مجالات جديدة لتسويق منتجاتها.

أعلنت شركة ليدرز جروب عن مواصلة استعداداتها لتنظيم معرض هوريك الكويت 2016 بالتعاون مع شركة هوسبياليتي سيرفيسز خلال الفترة من 18 إلى 20 يناير 2016، برعاية وزير الإعلام ووزير الدولة لشؤون الشباب الشيخ سلمان الحمود الصباح، وبمشاركة مجموعة كبيرة من الشركات العاملة في مجالات السياحة والضيفة والصناعات الغذائية والتجهيزات الفندقية. وقد أعلنت مجموعة الزاد التجارية، عن مشاركتها في الرعاية الضيفة للمعرض للمرة الرابعة على التوالي.

وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة الزاد عبدالله النفيسي أن معرض هوريك الكويت يعد بيئة نموذجية لتحريك التبادل الاستثمائي



أعلن بنك برقان عن تقديمه عرضاً مميزاً لجميع عملاء «بريمير»، حيث يمكنهم الآن الحصول على خصم حصري بنسبة 10% في سبا نادي الكورنيش الصحي والمتعم بتجربة مميزة من برقان.

للسنة الخامسة على التوالي «كيبكو» راع بلاتيني للمؤتمر السنوي لاتحاد «طلبة الكويت بأميركا»

يعتبر أكبر مشروع استثماري لشركة مشاريع الكويت، والمتحدة لإدارة المرافق، وهي ذراع شركة المشاريع في إدارة المرافق وإحدى الشركات التابعة لشركة الكويت للخدمات المتحدة، على مقابلة الطلاب بغرض عرض الفرص الوظيفية المتوفرة لديهم. كما ستشارك شركة مشاريع الكويت وبنك برقان في معرض الفرص الوظيفية. ومن أجل تحضير الطلاب للحياة المهنية فإن شركة المشاريع ستقيم ورشة عمل تحت عنوان «من القاعات الدراسية إلى المكاتب التجارية»، وسيعمل مركز التعليم المستمر في الجامعة الأميركية في الكويت على إعداد محتوى الورشة على أن يقوم فريق عمل من بنك برقان بتقديمها.

أعلنت شركة مشاريع الكويت القابضة «كيبكو» عن رعايتها البلاطينية للعام الخامس على التوالي للمؤتمر السنوي الـ 32 لاتحاد طلبة الكويت فرع الولايات المتحدة، والذي يقام خلال الفترة الممتدة بين 25 و28 من شهر نوفمبر في مدينة سان دييغو الأميركية.

ويعقد المؤتمر، الذي يعتبر أكبر تجمع للكويتيين خارج الكويت ويشمل مجموعة واسعة من البرامج والأنشطة، تحت شعار «حلم الكويت يصحو بنا». وحول هذه الرعاية قالت المدير التنفيذي لاتصالات المجموعة في شركة المشاريع الأنسة إيمان العوضي: «أصبحت رعاية شركة المشاريع للمؤتمر السنوي لاتحاد طلبة الكويت ذات أهمية كبيرة بسبب حجم هذا المؤتمر الذي نجح خلال العام الماضي في جذب أكثر من 3700 طالب». وأضافت: «يعمل ممثلو شركات المجموعة في كل عام على تبادل الخبرات مع الطلاب بهدف تشجيعهم للعمل في القطاع الخاص بعد التخرج. وسنعمل خلال مشاركتنا في مؤتمر هذا العام على تعزيز جهودنا الهادفة إلى جذب المواهب الكويتية الشابة للعمل في شركات المجموعة، ونحن نتطلع لمقابلة الطلاب والتفاعل معهم خلال فعاليات المؤتمر».

وستشارك شركة المشاريع بصفتها راع بلاطيني للمؤتمر بكلمة في حفل الافتتاح كما ستكون الشركة الراعية للحفل الختامي، وسيعمل ممثلون عن بنك برقان، الذي

للسنة الثالثة على التوالي VIVA ترعى المؤتمر السنوي الـ 51 لاتحاد «طلبة الكويت بالمملكة المتحدة وإيرلندا»

أعلنت شركة الاتصالات الكويتية VIVA عن رعايتها للمؤتمر الوطني السنوي الـ 51 للاتحاد الوطني لطلبة الكويت فرع المملكة المتحدة وإيرلندا، المقام تحت رعاية سمو رئيس مجلس الوزراء الشيخ جابر المبارك يومي 20 و21 الجاري في قاعة الملكة إليزابيث في مدينة لندن. وترعى VIVA المؤتمر الوطني السنوي للاتحاد الوطني لطلبة الكويت فرع المملكة المتحدة وإيرلندا للسنة الثالثة على التوالي، الذي يجمع أبناء الكويت الطلبة في مختلف المدن البريطانية

والإيرلندية في أجواء أكاديمية، ثقافية، اجتماعية، وترفيهية، حيث تسعى دائماً لتبني رعاية الأنشطة والفعاليات من رعايتها التي تفرح خبرة وتجربة الطلبة الكويتيين أينما وجدوا على الصعيد العلمي والعمل، وهذا المؤتمر شخصيات كويتية مرموقة من مختلف المجالات

وتتضمن الخصومات الحصرية إلى مجموعة المزايا والخدمات المتنوعة التي يحرص البنك على ابتكارها وتطويرها لتتناسب مع حياة عملاء خدمة بريمير المصرفية.

خلال الجلسات العلاجية التي يقدمها سبا نادي الكورنيش الصحي وذلك عند استخدامهم أي من بطاقات بلايتيوم للسحب الآلي أو الائتمانية من بنك برقان.