

من خلال فورد باس FordPass «فورد» تعزز استثماراتها لتحسين تجربة العملاء



مارك فيلدر

حول الاستفادة بشكل أكبر من وسائل النقل، بغض النظر عن الرحلة. ستمتد مكافأة أعضاء FordPass عند قيامهم بأمور بسيطة، على غرار التسجيل ليصبحوا من الأعضاء، أو حجز فسيحة ركن، أو التفاعل مع مرشدي فورد FordGuides.

صمم FordPass للمساعدة على تقديم الخدمات التي تسهل حياة المستهلكين

بإستطاعة جميع أعضاء FordPass الوصول إلى سوق من خدمات وسائل النقل، حيث تتعاون فورد مع ParkWhiz و Parkopedia في الولايات المتحدة الأمريكية لمساعدة السائقين على إيجاد فسيحات الركن ودفع الرسوم بسهولة أكبر، كما تتعاون أيضاً مع FlightCar لمساعدة المستهلكين على مشاركة المركبات واستعارتها حين يسافرون. ستمتد الخدمات المستقبل على التنقل في مركبة واحدة، مشاركة السيارة، النقل المتعدد الوسائل والتخزين غير ذلك.

مرشدو فورد FordGuides لا أحد يريد أن يكون مجرد رقم. لهذا السبب بإستطاعة أعضاء FordPass التحديث مباشرة إلى مرشدي فورد FordGuides الموثوقين والواسعي الاطلاع، وذلك بجسبة زر. منافع FordPass تتمحور منافع FordPass الجديدة.

ضمن الخطة الهادفة إلى تحويلها إلى شركة للسيارات ووسائل النقل، تقدم شركة فورد FordPass وهي منصة تعيد تصور العلاقة بين شركة السيارات والمستهلك، بهدف FordPass إلى أن يقدم لمالكي السيارات ماقدّمته iTunes للموسيقى. بإستطاعة أعضاء FordPass التحدث إلى مساعدين شخصيين متخصصين بوسائل النقل، الذين يطلق عليهم اسم مرشدي FordGuides، وذلك خلال الليل أو النهار من أجل معالجة تحديات وسائل النقل، سواء كان الأمر يتعلق بإيجاد طريقة أكثر فاعلية للتنقل أو حجز فسيحة ركن قبل الوصول إلى وجهتهم، كما يمكن للأعضاء أيضاً أن يحجزوا فسيحة الركن ويدفعوا الرسوم مسبقاً، أن يصنعوا مركبتهم المثالية في أحد محاور فورد FordHubs العديدة، وسيحصلون على مكافآت الولاء الخاصة بعضوية FordPass. وقال مارك فيلدر، رئيس شركة فورد ومديرها التنفيذي الأعلى، في هذا الصدد: «لطالما أُرابت فورد بتحسين حياة الناس. فعملنا ذلك عندما قمنا بتصنيع المركبات منذ قرن من الزمن، ونحن نقوم بذلك الآن من خلال مجموعة سياراتنا العادية، وسياراتنا المتعددة الإستعمالات وشاحناتنا ومركباتنا الكهربائية. نحن نعزز التزامنا اليوم من خلال تقديم FordPass وهي منصة جديدة كلياً وقد تكون الأكثر ثورية على الإطلاق».

تجدر الإشارة إلى أن عضوية FordPass مجانية لمالكي مركبات فورد وللمذين لا يملكون مركبات فورد على حد سواء. سيتم إطلاق المنصة رسمياً في شهر أبريل. يعتبر FordPass جزءاً من خطة وسائل النقل الذكية لدى فورد Smart Mobility التي تهدف إلى الارتقاء بالشركة إلى المستوى التالي من أنظمة الاتصال، ووسائل النقل، والمركبات الذكية القيادة، وتجربة العملاء والبيانات والتحليلات.

وأضاف فيلدر: «عند دراسة تحديات وسائل النقل التي يواجهها الناس، صممنا FordPass للمساعدة على تقديم الخدمات التي تسهل حياة المستهلكين. يتمحور FordPass

سيتم إطلاق المنصة رسمياً في شهر أبريل

صمم FordPass للمساعدة على تقديم الخدمات التي تسهل حياة المستهلكين

بإستطاعة جميع أعضاء FordPass الوصول إلى سوق من خدمات وسائل النقل، حيث تتعاون فورد مع ParkWhiz و Parkopedia في الولايات المتحدة الأمريكية لمساعدة السائقين على إيجاد فسيحات الركن ودفع الرسوم بسهولة أكبر، كما تتعاون أيضاً مع FlightCar لمساعدة المستهلكين على مشاركة المركبات واستعارتها حين يسافرون. ستمتد الخدمات المستقبل على التنقل في مركبة واحدة، مشاركة السيارة، النقل المتعدد الوسائل والتخزين غير ذلك.

مرشدو فورد FordGuides لا أحد يريد أن يكون مجرد رقم. لهذا السبب بإستطاعة أعضاء FordPass التحديث مباشرة إلى مرشدي فورد FordGuides الموثوقين والواسعي الاطلاع، وذلك بجسبة زر. منافع FordPass تتمحور منافع FordPass الجديدة.

ضمن الخطة الهادفة إلى تحويلها إلى شركة للسيارات ووسائل النقل، تقدم شركة فورد FordPass وهي منصة تعيد تصور العلاقة بين شركة السيارات والمستهلك، بهدف FordPass إلى أن يقدم لمالكي السيارات ماقدّمته iTunes للموسيقى. بإستطاعة أعضاء FordPass التحدث إلى مساعدين شخصيين متخصصين بوسائل النقل، الذين يطلق عليهم اسم مرشدي FordGuides، وذلك خلال الليل أو النهار من أجل معالجة تحديات وسائل النقل، سواء كان الأمر يتعلق بإيجاد طريقة أكثر فاعلية للتنقل أو حجز فسيحة ركن قبل الوصول إلى وجهتهم، كما يمكن للأعضاء أيضاً أن يحجزوا فسيحة الركن ويدفعوا الرسوم مسبقاً، أن يصنعوا مركبتهم المثالية في أحد محاور فورد FordHubs العديدة، وسيحصلون على مكافآت الولاء الخاصة بعضوية FordPass. وقال مارك فيلدر، رئيس شركة فورد ومديرها التنفيذي الأعلى، في هذا الصدد: «لطالما أُرابت فورد بتحسين حياة الناس. فعملنا ذلك عندما قمنا بتصنيع المركبات منذ قرن من الزمن، ونحن نقوم بذلك الآن من خلال مجموعة سياراتنا العادية، وسياراتنا المتعددة الإستعمالات وشاحناتنا ومركباتنا الكهربائية. نحن نعزز التزامنا اليوم من خلال تقديم FordPass وهي منصة جديدة كلياً وقد تكون الأكثر ثورية على الإطلاق».

تجدر الإشارة إلى أن عضوية FordPass مجانية لمالكي مركبات فورد وللمذين لا يملكون مركبات فورد على حد سواء. سيتم إطلاق المنصة رسمياً في شهر أبريل. يعتبر FordPass جزءاً من خطة وسائل النقل الذكية لدى فورد Smart Mobility التي تهدف إلى الارتقاء بالشركة إلى المستوى التالي من أنظمة الاتصال، ووسائل النقل، والمركبات الذكية القيادة، وتجربة العملاء والبيانات والتحليلات.

وأضاف فيلدر: «عند دراسة تحديات وسائل النقل التي يواجهها الناس، صممنا FordPass للمساعدة على تقديم الخدمات التي تسهل حياة المستهلكين. يتمحور FordPass

بإستطاعة جميع أعضاء FordPass الوصول إلى سوق من خدمات وسائل النقل، حيث تتعاون فورد مع ParkWhiz و Parkopedia في الولايات المتحدة الأمريكية لمساعدة السائقين على إيجاد فسيحات الركن ودفع الرسوم بسهولة أكبر، كما تتعاون أيضاً مع FlightCar لمساعدة المستهلكين على مشاركة المركبات واستعارتها حين يسافرون. ستمتد الخدمات المستقبل على التنقل في مركبة واحدة، مشاركة السيارة، النقل المتعدد الوسائل والتخزين غير ذلك.

مرشدو فورد FordGuides لا أحد يريد أن يكون مجرد رقم. لهذا السبب بإستطاعة أعضاء FordPass التحديث مباشرة إلى مرشدي فورد FordGuides الموثوقين والواسعي الاطلاع، وذلك بجسبة زر. منافع FordPass تتمحور منافع FordPass الجديدة.

ضمن الخطة الهادفة إلى تحويلها إلى شركة للسيارات ووسائل النقل، تقدم شركة فورد FordPass وهي منصة تعيد تصور العلاقة بين شركة السيارات والمستهلك، بهدف FordPass إلى أن يقدم لمالكي السيارات ماقدّمته iTunes للموسيقى. بإستطاعة أعضاء FordPass التحدث إلى مساعدين شخصيين متخصصين بوسائل النقل، الذين يطلق عليهم اسم مرشدي FordGuides، وذلك خلال الليل أو النهار من أجل معالجة تحديات وسائل النقل، سواء كان الأمر يتعلق بإيجاد طريقة أكثر فاعلية للتنقل أو حجز فسيحة ركن قبل الوصول إلى وجهتهم، كما يمكن للأعضاء أيضاً أن يحجزوا فسيحة الركن ويدفعوا الرسوم مسبقاً، أن يصنعوا مركبتهم المثالية في أحد محاور فورد FordHubs العديدة، وسيحصلون على مكافآت الولاء الخاصة بعضوية FordPass. وقال مارك فيلدر، رئيس شركة فورد ومديرها التنفيذي الأعلى، في هذا الصدد: «لطالما أُرابت فورد بتحسين حياة الناس. فعملنا ذلك عندما قمنا بتصنيع المركبات منذ قرن من الزمن، ونحن نقوم بذلك الآن من خلال مجموعة سياراتنا العادية، وسياراتنا المتعددة الإستعمالات وشاحناتنا ومركباتنا الكهربائية. نحن نعزز التزامنا اليوم من خلال تقديم FordPass وهي منصة جديدة كلياً وقد تكون الأكثر ثورية على الإطلاق».

تجدر الإشارة إلى أن عضوية FordPass مجانية لمالكي مركبات فورد وللمذين لا يملكون مركبات فورد على حد سواء. سيتم إطلاق المنصة رسمياً في شهر أبريل. يعتبر FordPass جزءاً من خطة وسائل النقل الذكية لدى فورد Smart Mobility التي تهدف إلى الارتقاء بالشركة إلى المستوى التالي من أنظمة الاتصال، ووسائل النقل، والمركبات الذكية القيادة، وتجربة العملاء والبيانات والتحليلات.

وأضاف فيلدر: «عند دراسة تحديات وسائل النقل التي يواجهها الناس، صممنا FordPass للمساعدة على تقديم الخدمات التي تسهل حياة المستهلكين. يتمحور FordPass

ضمن الخطة الهادفة إلى تحويلها إلى شركة للسيارات ووسائل النقل، تقدم شركة فورد FordPass وهي منصة تعيد تصور العلاقة بين شركة السيارات والمستهلك، بهدف FordPass إلى أن يقدم لمالكي السيارات ماقدّمته iTunes للموسيقى. بإستطاعة أعضاء FordPass التحدث إلى مساعدين شخصيين متخصصين بوسائل النقل، الذين يطلق عليهم اسم مرشدي FordGuides، وذلك خلال الليل أو النهار من أجل معالجة تحديات وسائل النقل، سواء كان الأمر يتعلق بإيجاد طريقة أكثر فاعلية للتنقل أو حجز فسيحة ركن قبل الوصول إلى وجهتهم، كما يمكن للأعضاء أيضاً أن يحجزوا فسيحة الركن ويدفعوا الرسوم مسبقاً، أن يصنعوا مركبتهم المثالية في أحد محاور فورد FordHubs العديدة، وسيحصلون على مكافآت الولاء الخاصة بعضوية FordPass. وقال مارك فيلدر، رئيس شركة فورد ومديرها التنفيذي الأعلى، في هذا الصدد: «لطالما أُرابت فورد بتحسين حياة الناس. فعملنا ذلك عندما قمنا بتصنيع المركبات منذ قرن من الزمن، ونحن نقوم بذلك الآن من خلال مجموعة سياراتنا العادية، وسياراتنا المتعددة الإستعمالات وشاحناتنا ومركباتنا الكهربائية. نحن نعزز التزامنا اليوم من خلال تقديم FordPass وهي منصة جديدة كلياً وقد تكون الأكثر ثورية على الإطلاق».

تجدر الإشارة إلى أن عضوية FordPass مجانية لمالكي مركبات فورد وللمذين لا يملكون مركبات فورد على حد سواء. سيتم إطلاق المنصة رسمياً في شهر أبريل. يعتبر FordPass جزءاً من خطة وسائل النقل الذكية لدى فورد Smart Mobility التي تهدف إلى الارتقاء بالشركة إلى المستوى التالي من أنظمة الاتصال، ووسائل النقل، والمركبات الذكية القيادة، وتجربة العملاء والبيانات والتحليلات.

أربعة وكلاء في الشرق الأوسط بين أفضل خمسة وكلاء عالمياً «رولز-رويس» تحقق مبيعات قياسية في الشرق الأوسط



رولز - رويس داون

رولز-رويس داون» في المرتبة الأولى عالمياً على محرك البحث جوجل. وقد حطم عدد الطلب على سيارة «داون» جميع أرقام الطلبات القياسية على الطرازات السابقة. على أن يتسلم أول العملاء الذين تقدموا بطلب على هذه السيارة سياراتهم في الربع الثاني من عام 2016.

وعلق في هذا الإطار، برينت سوسو، المدير الإقليمي لروولز-رويس موتور كارز في الشرق الأوسط، وإفريقيا، وآسيا الوسطى، وأمريكا الجنوبية، قائلاً: «يشرفنا جداً أن نحقق هذا النجاح المدي في بيئة شهدت أحياناً نوعاً من عدم الاستقرار. وتؤكد سيطرتنا في سوق السيارات الفاخرة على تنوع عملائنا من رجال أعمال وأصحاب مبادرات ومولدي ثروات في الاقتصاد، كما تؤكد أيضاً على الخبرة الراسخة التي يتمتع بها شركائنا من الوكلاء في كل سوق من أسواقنا والذين يواصلون استثمارهم في العلامة للارتقاء بها إلى مستويات جديدة من النجاح».

وأضاف برينت سوسو قائلاً: «تضم منطقة الشرق الأوسط أربعاً من وكالاتنا الأكثر نجاحاً في العالم مع أضعف صالة عرض لروولز-رويس في أبوظبي، ومركز خدمة ما بعد البيع الأكثر تقدماً وتطوراً في العالم في دبي، وأكبر طلب على المزايا المصممة حسب الطلب ضمن برنامج «بيسوك» عالمياً. ونحن على ثقة كبيرة بالنمو الممكن تحقيقه في المنطقة والإمكانات التي تزخر بها وتتطلع قديماً إلى إضافة معايير جديدة للسنة المقبلة».

رولز-رويس موتور كارز تحافظ على موقعها الريادي الذي لم يشهد أي منافسة طوال العقد المنصرم. ذلك، واحتل الشرق الأوسط الطليعة ضمن برنامج «بيسوك» للتصميم حسب الطلب الرائدة في القطاع التي تتيجها رولز-رويس. وتبقى القدرة على تخصيص أي جانب من جوانب السيارة أمراً أساسياً ويجتذب اهتمام العملاء بشكل متزايد. وقد بلغت الخصائص التي تمت التوصية عليها عام 2015 ضمن برنامج «بيسوك» رقماً قياسياً.

وبفضل مجموعة السيارات المصممة حسب الطلب على غرار رايب المستوحاة من الأفلام، ورايب المستوحاة من الموضة، ورايب المستوحاة من الموسيقى، وفانتوم كوبيه تايفر(النمر)، وفانتوم نوتيكال، وجوست بنسخة الجولف، نجحت رولز-رويس بتريسيخ مكانتها مجدداً كالصنع الأهم في العالم لسيارات والتي تعكس الطابع الشخصي للملكها بكل ما للكلمة من معنى.

وفي شهر سبتمبر 2015، أنهلت الشركة متابعيها بطراز جديد مكشوف أطلقت عليه تسمية «داون». ويشكل هذا الطراز عملاً فنياً متفوقاً كما كان السيارة الأولى من رولز-رويس التي يتم إطلاقها رقمياً. وقد شهد العرض الذي تم بثه عبر الإنترنت لأكثر من 4000 صحافي حول العالم، برون

أعلنت رولز - رويس موتور كارز أن عام 2015 كان عاماً قياسياً آخر في تاريخ الشركة من حيث المبيعات التي تم تحقيقها في منطقة الشرق الأوسط مع زيادة بنسبة 4٪ في المبيعات الإجمالية، ما يعني الحفاظ المنطق على موقعها في المرتبة الثانية عالمياً بين أضعم الأسواق للعلامة، وهو ما يمثل تقريباً ربع حجم إجمالي المبيعات العالمية. عالمياً، تم تسليم 3,785 سيارة للعملاء عام 2015، وهو ثاني أضعم حجم من المبيعات تحققه الشركة في تاريخها الممتد على 112 سنة. ومرة جديدة، تم إعلان أبوظبي الوكيل الأفضل مبيعاً لروولز-رويس موتور كارز على الصعيد العالمي، حيث كانت شركة أبوظبي موتورز من بين أربعة وكلاء من الشرق الأوسط جاءوا في قائمة أفضل خمسة وكلاء عالمياً إلى جانب الملكة العربية السعودية (مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات) وديبي (المركز الميكانيكي للخليج العربي) والذوكة (رولز-رويس موتور كارز). وقد أعلنت الذوكة تحقيق مبيعات قياسية مع زيادة بنسبة 21٪ إلى جانب سلطنة عمان (71) والكويت (46).

جاءت المبيعات الجيدة نتيجة تلبية الطلبات المرتفعة على طرازتي جوست ورايب في جميع المناطق بينما حافظ طراز فانتوم على موقعه كالمنتج القمّة بالنسبة للشركة عالمياً. وعام 2015 أيضاً، باعت رولز-رويس عدداً من السيارات فاق عدد السيارات التي باعها أي مصنع آخر للسيارات في قطاع السيارات التي تفوق قيمتها 200,000 يورو صافي في الشرق الأوسط مما جعل رولز-

بعد النجاح الكبير الذي حققته حملته الترويجية «ضاعف ربحك مع بطاقات الدولي» التي دشنتها البنك في يونيو 2015، أعلن مساعد مدير عام الإدارة المصرفية للأفراد - قسم الخدمات المصرفية الإلكترونية والقنوات البديلة في بنك الكويت الدولي وليد القطان عن عزم البنك بإجراء فعالية السحب السابع والأخير على سيارة BMW X6 موديل 2015، وذلك في تمام الساعة 8 مساءً اليوم الأربعاء الموافق 13 يناير 2016 في عمل 360، بحضور ممثلين عن وزارة التجارة والصناعة وموظفي البنك بالإضافة إلى عدد من عملاء البنك ووزار المول.

وأضاف القطان أن برنامج السحب سيضم مسابقات متمتعاً بمخصصة للحضور وتقديم جوائز قيمة فورية للزوار عند مشاركتهم في فعالية السحب والإعلان عن فوز أحد عملاء «الدولي» من أصحاب الحظ السعيد بسيارة BMW X6 موديل 2015، مشيراً إلى أن هذا السحب الختامي يأتي استكمالاً للمسحوبات التي تم تنظيمها خلال فترة

بعد النجاح الكبير الذي حققته حملته الترويجية «ضاعف ربحك مع بطاقات الدولي» التي دشنتها البنك في يونيو 2015، أعلن مساعد مدير عام الإدارة المصرفية للأفراد - قسم الخدمات المصرفية الإلكترونية والقنوات البديلة في بنك الكويت الدولي وليد القطان عن عزم البنك بإجراء فعالية السحب السابع والأخير على سيارة BMW X6 موديل 2015، وذلك في تمام الساعة 8 مساءً اليوم الأربعاء الموافق 13 يناير 2016 في عمل 360، بحضور ممثلين عن وزارة التجارة والصناعة وموظفي البنك بالإضافة إلى عدد من عملاء البنك ووزار المول.

وأضاف القطان أن برنامج السحب سيضم مسابقات متمتعاً بمخصصة للحضور وتقديم جوائز قيمة فورية للزوار عند مشاركتهم في فعالية السحب والإعلان عن فوز أحد عملاء «الدولي» من أصحاب الحظ السعيد بسيارة BMW X6 موديل 2015، مشيراً إلى أن هذا السحب الختامي يأتي استكمالاً للمسحوبات التي تم تنظيمها خلال فترة

«الدولي» يعلن اليوم عن الفائز بسيارة BMW X6



وليد القطان

في السحب السابع ضمن حملة «ضاعف ربحك مع بطاقات الدولي»

الحملة والتي توجت بفوز عدد من أصحاب الحظ السعيد من عملاء البنك بجوائز نقدية قيمة وتذاكر سفر لوجهات سياحية متميزة. وختتم القطان مشيراً إلى أن بطاقات الدولي توفر باقة استثنائية من المميزات الرائعة إلى جانب أعلى مستويات الأمان لمزيد من راحة البال، ومنها بطاقة «فيزا بلاتينيوم» الغنية بالعروض

إضافة شركاء الاتحاد للطيران بالحصص الذين يشغلون الرحلات إلى العاصمة الإماراتية، ترتفع النسبة الإجمالية المجمعة إلى 74٪ من إجمالي عدد المسافرين عبر مطار أبوظبي الدولي. وبهذا الصدد، أفاد جيمس هوجن، الرئيس والرئيس التنفيذي للاتحاد للطيران، بالقول: «استطعنا خلال عام 2015 توفير خيارات تنافسية جديدة للملايين من المسافرين، من خلال خدماتنا الحائزة العديد من الجوائز وعبر شبكتنا المتنامية من شركائنا بالحصص. ويمكن القول أنه ليس هناك أي مجموعة طيران أخرى تبذل جهداً أكثر من ذلك لتحفيز المنافسة الجديدة في قطاع الطيران».

واستمررا للنمو القوي في شبكة وجهات الشركة، أضافت الاتحاد للطيران ست وجهات جديدة إلى شبكة وجهاتها العالمية خلال عام 2015، حيث بدأت في تسيير رحلات جديدة إلى كولكاتا، ومديد، وإدنبرة، وعتنبيي، وهونغ كونغ، ودار السلام، إلى جانب توفير رحلات جديدة مباشرة إلى بريزين.

وشهد العام الماضي كذلك تعزيز الاتحاد للطيران لأسطول طائراتها مع إدخال الشركة للطائرات من طراز بوينغ 787-9 درملاينز إلى الخدمة التجارية، حيث شملت أولى الوجهات المشغلة بالطائرات بوينغ 787 كلا من واشنطن العاصمة وزوريخ وستغافورة وبريزين. وتوسعت الشركة كذلك في شبكة الوجهات المشغلة بالطائرات طراز إيرباص A380 مع تنسغيلها لرحلة ثانية إلى لندن هيثرو ورحلات جديدة إلى سيدني ونيويورك بالطائرات من طراز إيرباص A380.

وخلال العام الحالي، تعززت الشركة تشغيل ثلاث رحلاتها اليومية إلى لندن هيثرو بالطائرة A380، وإضافة وجهتي مومباي وملبورن إلى شبكة الوجهات المشغلة بالطائرة A380، في حين ستبتدأ

إضافة شركاء الاتحاد للطيران بالحصص الذين يشغلون الرحلات إلى العاصمة الإماراتية، ترتفع النسبة الإجمالية المجمعة إلى 74٪ من إجمالي عدد المسافرين عبر مطار أبوظبي الدولي. وبهذا الصدد، أفاد جيمس هوجن، الرئيس والرئيس التنفيذي للاتحاد للطيران، بالقول: «استطعنا خلال عام 2015 توفير خيارات تنافسية جديدة للملايين من المسافرين، من خلال خدماتنا الحائزة العديد من الجوائز وعبر شبكتنا المتنامية من شركائنا بالحصص. ويمكن القول أنه ليس هناك أي مجموعة طيران أخرى تبذل جهداً أكثر من ذلك لتحفيز المنافسة الجديدة في قطاع الطيران».

واستمررا للنمو القوي في شبكة وجهات الشركة، أضافت الاتحاد للطيران ست وجهات جديدة إلى شبكة وجهاتها العالمية خلال عام 2015، حيث بدأت في تسيير رحلات جديدة إلى كولكاتا، ومديد، وإدنبرة، وعتنبيي، وهونغ كونغ، ودار السلام، إلى جانب توفير رحلات جديدة مباشرة إلى بريزين.

وشهد العام الماضي كذلك تعزيز الاتحاد للطيران لأسطول طائراتها مع إدخال الشركة للطائرات من طراز بوينغ 787-9 درملاينز إلى الخدمة التجارية، حيث شملت أولى الوجهات المشغلة بالطائرات بوينغ 787 كلا من واشنطن العاصمة وزوريخ وستغافورة وبريزين. وتوسعت الشركة كذلك في شبكة الوجهات المشغلة بالطائرات طراز إيرباص A380 مع تنسغيلها لرحلة ثانية إلى لندن هيثرو ورحلات جديدة إلى سيدني ونيويورك بالطائرات من طراز إيرباص A380.

وخلال العام الحالي، تعززت الشركة تشغيل ثلاث رحلاتها اليومية إلى لندن هيثرو بالطائرة A380، وإضافة وجهتي مومباي وملبورن إلى شبكة الوجهات المشغلة بالطائرة A380، في حين ستبتدأ

«بوبيان» يكرّم الفرق الفائزة في برنامج تحدي المشاريع 2015



الفرق الفائزة في تحدي المشاريع لعام 2015

أقام بنك بوبيان حفل تكريم للفرق الفائزة ببرنامج تحدي المشاريع لعام 2015 الذي تقيمه إدارة المواهب التابعة للبنك بحضور كل من نائب الرئيس التنفيذي عبدالله الجحراي التوجيهي ومدير عام مجموعة الموارد البشرية عادل عبدالله الحماد. وقال مدير عام مجموعة الموارد البشرية في بنك بوبيان عادل عبدالله الحماد: تعمل إدارة المواهب على تأهيل وإعداد موظفي البنك المتميزين لتحتمل مسؤوليات أكبر، وتزويدهم بالمهارات المطلوبة لتحقيق النتائج المرجوة» وأضاف: إيماناً من إدارة البنك بقوة التعلم من خلال التطبيق العملي، فقد منحت موظفيها المتميزين داخل البنك هذه الفرصة من خلال برنامج تحدي المشاريع، وهو أحد مكونات إدارة المواهب لعام 2015، والذي يركز على كيفية

خلال البحث والتحليل. ويعتبر بنك بوبيان من البنوك الرائدة التي يضعها الشباب الكويتي الطموح في أولوياته الوظيفية بسبب المناخ الذي يوفره من الإبداع والابتكار وإطلاق الطاقات الشبابية كما يولي موارده البشرية أهمية كبيرة من خلال تعزيز القيم الأساسية للبنك.

أقام بنك بوبيان حفل تكريم للفرق الفائزة ببرنامج تحدي المشاريع لعام 2015 الذي تقيمه إدارة المواهب التابعة للبنك بحضور كل من نائب الرئيس التنفيذي عبدالله الجحراي التوجيهي ومدير عام مجموعة الموارد البشرية عادل عبدالله الحماد. وقال مدير عام مجموعة الموارد البشرية في بنك بوبيان عادل عبدالله الحماد: تعمل إدارة المواهب على تأهيل وإعداد موظفي البنك المتميزين لتحتمل مسؤوليات أكبر، وتزويدهم بالمهارات المطلوبة لتحقيق النتائج المرجوة» وأضاف: إيماناً من إدارة البنك بقوة التعلم من خلال التطبيق العملي، فقد منحت موظفيها المتميزين داخل البنك هذه الفرصة من خلال برنامج تحدي المشاريع، وهو أحد مكونات إدارة المواهب لعام 2015، والذي يركز على كيفية

«الاتحاد للطيران» تسجل عاماً آخر من النمو القوي في 2015



طائرات الشركة من طراز بوينغ 787 في خدمة الرحلات إلى خمس وجهات إضافية تشمل دوسلدورف وبيرت وشانغهاي وإسطنبول وجوهانسبرغ. وإضافة إلى ذلك، زادت الاتحاد للطيران عدد رحلاتها إلى 16 وجهة من الوجهات القائمة بالفعل في مختلف أنحاء العالم خلال عام 2015. وشملت الوجهات التي زادت الشركة معدل رحلاتها إليها كلا من بانكوك، وتشيناي، والدمام، ولدهي، وهونغ كونغ، وحيدر أباد، وإسطنبول، وجدة، وكوتشي، وكوزيكود، وملبورن، ومومباي، ومسقط، وسيشل، وطهران، وتريفاندروم. ولدمع المرحلة التالية من التوسع في شبكة وجهاتها العالمية، سوف تتسلم الاتحاد للطيران 10 طائرات إضافية خلال العام الحالي، تشمل خمس طائرات من طراز بوينغ 787-9، وثلاث طائرات من طراز إيرباص A380، وطائرتي شحن من طراز بوينغ 777-300.

إضافة شركاء الاتحاد للطيران بالحصص الذين يشغلون الرحلات إلى العاصمة الإماراتية، ترتفع النسبة الإجمالية المجمعة إلى 74٪ من إجمالي عدد المسافرين عبر مطار أبوظبي الدولي. وبهذا الصدد، أفاد جيمس هوجن، الرئيس والرئيس التنفيذي للاتحاد للطيران، بالقول: «استطعنا خلال عام 2015 توفير خيارات تنافسية جديدة للملايين من المسافرين، من خلال خدماتنا الحائزة العديد من الجوائز وعبر شبكتنا المتنامية من شركائنا بالحصص. ويمكن القول أنه ليس هناك أي مجموعة طيران أخرى تبذل جهداً أكثر من ذلك لتحفيز المنافسة الجديدة في قطاع الطيران».

واستمررا للنمو القوي في شبكة وجهات الشركة، أضافت الاتحاد للطيران ست وجهات جديدة إلى شبكة وجهاتها العالمية خلال عام 2015، حيث بدأت في تسيير رحلات جديدة إلى كولكاتا، ومديد، وإدنبرة، وعتنبيي، وهونغ كونغ، ودار السلام، إلى جانب توفير رحلات جديدة مباشرة إلى بريزين.

وشهد العام الماضي كذلك تعزيز الاتحاد للطيران لأسطول طائراتها مع إدخال الشركة للطائرات من طراز بوينغ 787-9 درملاينز إلى الخدمة التجارية، حيث شملت أولى الوجهات المشغلة بالطائرات بوينغ 787 كلا من واشنطن العاصمة وزوريخ وستغافورة وبريزين. وتوسعت الشركة كذلك في شبكة الوجهات المشغلة بالطائرات طراز إيرباص A380 مع تنسغيلها لرحلة ثانية إلى لندن هيثرو ورحلات جديدة إلى سيدني ونيويورك بالطائرات من طراز إيرباص A380.

وخلال العام الحالي، تعززت الشركة تشغيل ثلاث رحلاتها اليومية إلى لندن هيثرو بالطائرة A380، وإضافة وجهتي مومباي وملبورن إلى شبكة الوجهات المشغلة بالطائرة A380، في حين ستبتدأ

أعلنت الاتحاد للطيران، الناقل الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة، عن تسجيل أداء قوي على الصعيد التشغيلي خلال عام 2015 مع استمرار الشركة في تحقيق النمو في أعداد المسافرين وحمولة الشحن. ونقل الاتحاد للطيران ما يزيد على 17.4 مليون مسافر خلال العام الماضي، بما يمثل زيادة كبيرة بنسبة 17٪ عن أعداد المسافرين على متن رحلات الشركة خلال عام 2014. وبلغ عدد الرحلات التي شغلتها الشركة 97,400 رحلة قطعت ما يصل إلى 467 مليون كيلومتر خلال العام الماضي، واستمر نمو الطلب من جانب المسافرين في تحطى الزيادة في القدرة الاستيعابية للاتحاد للطيران، بما يؤكد على فاعلية الاستراتيجية التي تتبناها الشركة للنمو طويل المدى. وإجمالاً، نقلت الاتحاد للطيران ما يزيد على 75٪ من إجمالي أعداد المسافرين من وإلى مطار أبوظبي الدولي خلال عام 2015. وعند