

في إطار أنشطة المسؤولية الاجتماعية البنك التجاري يلتقي محافظ العاصمة



الفريق متقاعد ثابت المهنا يسلم أمانى الورع درعا تذكارية

في إطار التعاون الدائم بين البنك ومؤسسات المجتمع المدني المختلفة التي تقوم على خدمة الوطن والمواطن، قام البنك التجاري الكويتي بترتيب زيارة لمحافظة العاصمة حيث استقبل الفريق متقاعد ثابت المهنا محافظ العاصمة، مساعد المدير العام إدارة الإعلان والعلاقات العامة في البنك التجاري أمانى الورع، وتأتي هذه الزيارة في إطار الترتيبات التي يقوم بها البنك التجاري لتقديم الدعم والمساندة والرعاية لعدد من الأنشطة الاجتماعية التي تنظمها محافظات الكويت لخدمة أفراد المجتمع ومنها محافظة العاصمة.

وقد أشاد محافظ العاصمة الفريق متقاعد ثابت المهنا، بجهود البنك التجاري في مجال المسؤولية الاجتماعية وخدمة المجتمع، مؤكداً في حديثه أن التعاون بين البنك والمحافظة في دعم الأنشطة والفعاليات المختلفة للمحافظة سوف ينعكس إيجابياً على أفراد المجتمع مشيراً إلى أن مثل هذه الإسهامات من شأنها أن تحقق التنمية المستدامة للمجتمع وهو هدف ننشده جميعاً. من جانبها، صرحت

مناطق المحافظة بما يتماشى مع جهود البنك في مجال المسؤولية الاجتماعية كونه جزءاً من نسيج المجتمع الكويتي. وفي ختام الزيارة قدم المهنا درعا تذكارية لإدارة البنك التجاري تقديراً من محافظة العاصمة للدعم والتواصل الذي يقدمه البنك للمحافظة وطاقنها.

أمانى الورع خلال اللقاء بأن البنك التجاري يسعى دائماً إلى توطيد أواصر التعاون بينه وبين مؤسسات المجتمع المدني، كما يطمح إلى دمج جهوده مع جهود محافظة العاصمة بتقديم كل سبل الرعاية والمساندة الكفيلة بدعم الفعاليات الاجتماعية والخيرية والتعليمية والثقافية المناسبة لطاقنها

«بلوبرينت» تطرح 8 مشاريع عقارية في ليقربول



مشعل المحم

المحرم: شمال إنجلترا يشهد نمواً غير مسبوق في قطاع التأجير السكني

المستأجرة لفترات قصيرة أو طويلة وتتميز المشاريع الثمانية باختلاف مواقعها فمنها ما هو في ضواحي ليقربول ومنها ما هو في وسط المدينة بالقرب من أشهر أسواقها (ليقربول) وتطرح بلوبرينت من ضمن هذه المجموعة مشروع سكن طلابي بالقرب من الجامعة والكليات في ليقربول وسبعة مشاريع سكنية وتتراوح أسعار الشقق السكنية ما بين عشرين ألف دينار وخمسة وأربعين ألف دينار وتتنوع مقاساتها بين شقة غرفة نوم وغرفتين وثلاث بالإضافة إلى منازل عصرية بجدران خاصة ومواقف سيارات أمامية.

وأكدت الشركة على قوة ومثانة الاستثمار في ليقربول بسبب الانتعاش الاقتصادي الذي تشهده المدينة في السنوات الأخيرة

وأكدت الشركة على قوة ومثانة الاستثمار في ليقربول بسبب الانتعاش الاقتصادي الذي تشهده المدينة في السنوات الأخيرة

وأكدت الشركة على قوة ومثانة الاستثمار في ليقربول بسبب الانتعاش الاقتصادي الذي تشهده المدينة في السنوات الأخيرة

3 أيام لدخول السحب ربع السنوي الثاني لحساب الدانة



هناك فائزان في السحب اليومي (لكل يوم عمل) وبالتالي يفوز عشرة عملاء تعلن أسماؤهم في الأسبوع التالي، جائزة كل منهم 1000 دينار. ويتم إجراء السحوبات ربع السنوية الثلاثة كل ثلاثة أشهر، وتتراوح جوائزها التقديرية ما بين 200 ألف دينار، و500 ألف دينار.. وأخيراً، يقدم السحب السنوي أكبر جائزة نقدية فريدة في الشرق الأوسط، وتبلغ قيمتها مليون دينار. وكلما زادت مخرجات العملاء، وطلت فترة بقاء السحوبات اليومية وثلاثة سحوبات ربع سنوية، والسحب السنوي. ويكون

العملاء الكرام على الإحتفاظ بالحد الأدنى للرصيد للتأهل تلقائياً لدخول سحوبات الدانة، ويمتد حساب الدانة السحوبات اليومية وثلاثة سحوبات ربع سنوية، والسحب السنوي. ويكون

أعلنت شركة بلوبرينت طرحها ثمانية مشاريع عقارية سكنية في مدينة ليقربول في مواقع مختلفة من المدينة البريطانية الشهيرة وفي هذا الصدد صرح مشعل المحم الرئيس التنفيذي لشركة بلوبرينت للاستشارات الاستثمارية أن ليقربول وشمال إنجلترا يشهدان نمواً كبيراً في سوق العقارات السكنية التي تستهدف شريحة المستأجرين أو ما يسمى بعقارات الـ (Buy to let) وهذا ناتج عن النمو المتزايد في الحركة الاقتصادية والعقارية فيها بالإضافة إلى ارتفاع أسعار العقارات السكنية مما صعب عملية تملك المواطنين والمقيمين لمنازل خاصة بهم وأصبح هناك نمواً مضطرباً في سوق التأجير السكني الأمر الذي ترتب عليه نشاط في سوق بيع العقارات

لمتابعة متطلباتهم وتزويدهم بكل ما هو جديد في الأسواق العقارية «عز كوت» تطور إدارة خدمة العملاء وتدعمها بخبرات وفريق مختص

والاستجمام لعائلاتهم، ولا سيما أن المنطقة مكتملة البنية التحتية وتشهد تطوراً ملحوظاً في مجال التطوير العقاري السكني والتجاري، وتضم مشاريع سياحية ضخمة وبهذا فهي منطقة لاستثمار واعد. كما تسمى المجموعة كمن نهجها اعتماد الشفافية بطرحها وتحري الدقة من القيمة السوقية لمشاريعها المطروحة من خلال دراستها من قبل خبراءها وكوادرها العاملة في المجموعة لتقدم لعملائها باقة من المشاريع العقارية ذات الطابع الاستثماري يحمل العوائد المجدية والقيمة السوقية المستقرة ما لم تكن متزايدة مع مرور الوقت.

وطرحها في السوق المحلي لتحقيق رؤية الشركة بالانفراد والريادة. وقالت حنا في تصريح صحفي ان سوق العقار بالكويت الأكثر أمناً في المنطقة ويحظى بعوائد استثمارية ومالية مجدية، في ظل تراجع أسواق العقار الإقليمي والعالمية، كما تساهم المجموعة بتطوير المشاريع العقارية بالسوق المحلية من خلال طرح باقة من المشاريع السكنية بخدمات مميزة في منطقة خبران بإطالة فريدة على الشاطئ وبأسعار استثنائية بمتناول الجميع وبضمان إصدار وثيقة تمك في هذه المشاريع.



ديانا حنا

حنا: السوق العقاري الكويتي الأكثر أمناً في ظل تراجع الأسواق العالمية

وأضافت أن مجموعة شركات عز كوت تضم عدد من الشركات العقارية ذات الخبرة العريقة تحت مظلتها وهي شركة أبناء السور العقارية وشركة راكوسكو للتطوير العقاري، كما انضمت إليها حديثاً شركة عذراء العقارية، حيث تطرح المجموعة من خلال هذه الشركات مشاريع ومنتجات سياحية في السوق المحلية تقع في مدينة صباح الأحمد البحرية بمنطقة خبران لتكون الريادة تستمر بثقة لعملائها ومتعة للراحة

أكدت مستشار التسويق للرئيس التنفيذي في مجموعة شركات عز كوت للتطوير العقاري ومدير إدارة خدمة العملاء ونظم تكنولوجيا المعلومات دبالاً أن المجموعة قامت بتطوير إدارة خدمة العملاء وتدعيمها بخبرات فنية وفريق مختص وذو خبرة في هذا المجال، لتقوم هذه الإدارة على متابعة متطلبات قاعدة العملاء الواسعة التي حظيت بها الشركة بعد بيع مشاريعها المطروحة مرميد، كوت وبرستيج بالكامل. وأوضحته حنا أن مسؤولية الإدارة لا تنحصر فقط على استقبال متطلبات العملاء الحاليين والمستهدفين، بل تمتد إلى طرح حلول استثمارية للاستفادة من أصولهم العقارية وإدارتها بشكل جيد للحصول على أفضل العوائد منها، بالإضافة إلى تزويدهم بكل ما هو جديد في مجال السوق العقاري المحلي والدولي.

ويهدف هذا المشروع إلى تطوير إدارة خدمة العملاء وتدعيمها بخبرات فنية وفريق مختص وذو خبرة في هذا المجال، لتقوم هذه الإدارة على متابعة متطلبات قاعدة العملاء الواسعة التي حظيت بها الشركة بعد بيع مشاريعها المطروحة مرميد، كوت وبرستيج بالكامل. وأوضحته حنا أن مسؤولية الإدارة لا تنحصر فقط على استقبال متطلبات العملاء الحاليين والمستهدفين، بل تمتد إلى طرح حلول استثمارية للاستفادة من أصولهم العقارية وإدارتها بشكل جيد للحصول على أفضل العوائد منها، بالإضافة إلى تزويدهم بكل ما هو جديد في مجال السوق العقاري المحلي والدولي.

خلال مؤتمر International Quality & Productivity Centre تفوز بالمركز الأول «أفضل تجربة شبكة» و«أفضل تجربة مركز اتصال»



ممثلو VIVA بعد تسلمهم جائزتي «أفضل تجربة شبكة» و«أفضل تجربة مركز اتصال».

القحطاني، مدير أداء الشبكة لدى VIVA؛ يواجه حالياً جميع مزودي خدمات الاتصال تحدي تحول إلى مؤسسة تركز جهودها على العميل وتجعله محور الأساس فيها. ونحن في صدد تطبيق برنامج مخصص لإدارة تجارب العملاء بالتعاون مع خبراء مهنيين من مصاف شركة هواوي، إذ تمكنت VIVA من بناء القدرات المطلوبة لتلبية متطلبات العملاء على نحو أفضل وأسرع. كما بلغت VIVA التصنيف النهائي خلال المؤتمر ضمن أفضل ثلاث شركات اتصالات لجائزتين عن فئة «الاستخدام الأكثر ابتكاراً للتكنولوجيا لتحسين تجربة العملاء» وفئة «أفضل برنامج لتحول الثقافة لإدارة تجربة العملاء».

بالإضافة إلى زيادة كفاءة موظفينا عن طريق تدريبهم وتزويدهم بجميع الوسائل التي تمكنهم من إنجاز عملهم بوقت أقل دون التضائل عن مستوى الاهتمام. من جهته، قال المهندس يوسف يحيى

أعلنت شركة الاتصالات الكويتية VIVA، عن فوزها بالمركز الأول لجائزتي «أفضل تجربة شبكة» و«أفضل تجربة مركز اتصال» في المؤتمر الذي عقد في دولة الإمارات العربية المتحدة في مدينة دبي بتاريخ 11 أبريل الجاري والذي نظمه مركز «International Quality & Productivity Centre». وبهذه المناسبة، قال المهندس عبد المحسن الزامل، مدير أول تجربة العملاء لدى VIVA: «إرضاء العملاء من أولوياتنا في VIVA، لذا نسعى إلى طرح أحدث التقنيات في سوق الاتصالات التي تساهم بشكل مباشر في بلوغ أهدافنا مما يتيح لنا تلبية احتياجات عملائنا بسرعة لمواكبة التطور التكنولوجي،



فندق أيكون

على مدار الساعة طوال اليوم، والإقامة المجانية للأطفال مع توفير مرافق وأنشطة ترفيهية خاصة لهم، وسياسة «عدم دفع الإكراميات»، وذلك إيماناً من الشركة بضرورة توفير أفضل معايير الخدمة لجميع العملاء دون أي رسوم إضافية «غير رسمية»، إضافة إلى الخدمات الشخصية المقدمة من قبل فريق من موظفي الخدمة بكفاءة عالية لضمان منح الضيوف الاهتمام والعناية الكاملة وتلبية كل احتياجاتهم الشخصية والعملية، بما في ذلك حجز الليموزين، وتقديم الماكولات الفضية داخل الأجنحة، وضبط حرارة الغرفة قبل الوصول، إلى جانب العديد من التفضيلات والخدمات الأخرى. وقال زياد الشعار، العضو المنتدب والمدير التنفيذي في شركة داماك العقارية: «في إطار ما تقوم به دبي من استعدادات لاستضافة فعاليات عالمية مثل معرض إكسبو 2020، إلى جانب رؤية

خلال معرض سوق السفر العربي 2016 «داماك العقارية» تكشف عن علاماتها الفندقية المتعددة

الشيخ زايد في دبي، ويطل مباشرة على قناة دبي المائية وحديقة الصفا. أما «داماك ميزون رويال» و«داماك ميزون»، اللتان تشمل محفظتهما حالياً 4 منشآت فندقية في منطقة البرج في دبي، إلى جانب «داماك ميزون دو فيل»، التي تملك منشأة واحدة في منطقة الخليج التجاري في دبي، فيستهدف كل منها العملاء الذين يفضلون الشقق الفندقية المفروشة متكاملة الخدمات التي تتسم بالهدوء والراحة بعيداً عن الضجيج والضوضاء، إذ يحظى هذا النوع من العقارات بشعبية كبيرة بين أولئك الذين يبحثون عن «منزل بعيداً عن منزلهم». وفي سبيل تقديم أفضل وأرقى الخدمات والحصول على رضا عملائها، اعتمدت شركة داماك للفنادق والمنتجعات أربعة معايير فريدة من نوعها مرتبطة بالخدمة، ستطبق في جميع المنشآت التابعة للمحفظة. وتشمل تلك المعايير: سياسة تسجيل الوصول والمغادرة



داماك ميزون رويال

خلال مشروع «أيكون سيتي» الذي تم الإعلان عنه مؤخراً والذي سيضم أول مشروع عقاري تابع لشركة «أيكون للفنادق والمنتجعات»، ويقع «أيكون سيتي»، المقرر استكماله بحلول العام 2021، في واحدة من المناطق الرئيسية الجديدة على شارع

كشفت شركة داماك للفنادق والمنتجعات، ذراع الضيافة الفاخرة في شركة داماك العقارية، بعد عامين على تأسيسها، عن أن عدد وحداتها في أنحاء منطقة الخليج سيصل إلى 15000 وحدة بحلول عام 2021. وتضم ذراع الضيافة التابعة لشركة داماك العقارية أربع شركات ضيافة مختلفة ومتنوعة، هي «أيكون للفنادق والمنتجعات»، و«داماك ميزون رويال»، و«داماك ميزون»، و«داماك ميزون دو فيل»، والتي تقدم كل منها عروضاً وتجارب فريدة تلائم كل العملاء بمختلف فئاتهم. وضمن أحدث المشاريع الفندقية الخاصة بشركة داماك العقارية، ستلبي «أيكون للفنادق والمنتجعات» احتياجات أرقى العملاء من الباحثين عن نمط الحياة المترفع والذين يفضلون الإقامة في الفنادق الفاخرة والاستمتاع بالمرافق المتميزة داخل الغرف، إلى جانب الطابع الراقية التي تقدم أجود الماكولات، وذلك من