



صالح الباطين مكرما الفائز



لحظة تتويج الفائز في المسابقة الإقليمية

على مستوى الشرق الأوسط

إنفينيتي الباطين تهنيء فائزها بمسابقة المهارات الإقليمية

بناء وتحسين العلاقات بين مستشار المبيعات ومديريها. وقال محمد شلبي، رئيس العمليات في مجموعة الباطين: نحن نستثمر في مجموعة الباطين في تطوير موظفينا لتقديم أعلى مستويات الخدمة في مجال المبيعات وخدمات ما بعد البيع. وأضاف: لن تقتصر خدماتنا على رضا العملاء فقط بل يتوجب علينا تقديم أفضل تجربة لعملائنا في هذا المجال، وهذا هو التميز، وتسعى إنفينيتي جاهدة في وضع أفضل نقاط الالتقاء مع العملاء، ويلعب طاقم الموظفين الذين يعملون في الواجهة دورا حيويا في رسم الإلتزام على وجه العمل وفي بناء الولاء لعلامة نيسان كل يوم.

وقام المدير التنفيذي لمجموعة الباطين صالح الباطين بتفئة الفائز في احتفالية تقديرية خاصة في معرض إنفينيتي بالبري وشكر جهوده آملا بانتشار روح الإصرار على النجاح في المجموعة ويلي هذا الإنجاز إنجازات أخرى مماثلة.



صالح الباطين ومحمد شلبي وممثلو الإدارة مع الفائز

الذي طرح مجموعة من الأسئلة الصعبة التي كان لابد من الرد عليها في فترة معينة. وكان لكل ممثل «روح

حيث واجه كل من حامل اللقب التسعة منافسة ضد رئيس الأكاديمية التدريبية للشرق الأوسط وأفريقيا،

عن إنفينيتي وتفصيل البيع والدراسة التقنية؟ وبدأ برنامج اليوم مع امتحان تحريري، وأسئلة اختيارية

عن السيارات، عمليات البيع والدراسة التقنية؟ وبدأ برنامج اليوم مع امتحان تحريري، وأسئلة اختيارية

عن السيارات، عمليات البيع والدراسة التقنية؟ وبدأ برنامج اليوم مع امتحان تحريري، وأسئلة اختيارية

شلبي: نستثمر في تطوير موظفينا أعلى مستويات الخدمة في مجال المبيعات وخدمات ما بعد البيع



هنات شركة عبد المحسن عبدالعزيز الباطين، الوكيل الحصري لسيارات إنفينيتي في الكويت فائزها الأول بمسابقة إنفينيتي للمهارات الإقليمية التي تركز على المبيعات. وعقدت المسابقة الشهر الماضي، في فندق سوفيتيل دبي بالم ريزورت آند سبا في دبي، حيث دارت المنافسة على المهارات والمعارف من تسعة أبطال (ممثل المشتريين) من مختلف أنحاء المنطقة بهدف تحديد الأفضل والأكثر تأهيلا بطلا للمبيعات وممثلا لعلامة إنفينيتي التجارية. وكان على كل منافس من الممثلين التسعة الفوز لتنتهي المنافسة بتتويج بطل وممثل إنفينيتي الباطين بتسجيله 86,2 نقطة، وتم تسليم الجوائز للفائز برئاسة مدير المبيعات نائب المدير العام أنيب تقي الدين وتطوير الشبكة من إنفينيتي الشرق الأوسط، وبيرونا أسينا، مدير مبيعات التاجر تطوير الشبكة، وخدمة العملاء الجودة والتدريب. وركزت المسابقة على عناصر عدة مثل: تكنولوجيا السيارات، معلومات عامة

مستوحى من الإعلان التلفزيوني الناجح Ooredoo تقدم باقات «شامل» من خلال موقعها التفاعلي



مشهد تفاعلي من بوابة شامل

وتتلخص المزايا الجديدة لباقات شامل في إمكانية تجديد العقد أثناء السفر لمدة تصل حتى 3 أشهر في السنة يعني خلالها العميل من دفع قيمة اشتراكه مما يوفر للعميل مرونة أكثر في الاستخدام، كما يستطيع عميل باقات شامل الاستمتاع بمكالمات محلية غير محدودة على شبكة Ooredoo على كل الباقات، هذا بالإضافة إلى إمكانية تحويل ملكية العقد لأشخاص آخرين في حال الرغبة بذلك، كما تستمر باقات شامل بتوفير خاصية ترحيل الدقائق المتبقية، وتضيف إليها خاصية ترحيل الإنترنت المتبقي للشهر المقبل، مما يوفر على العملاء ويسمح لهم باستخدام الإنترنت بحرية أكبر. ونماشيا مع نمط حياة عملائها، تتيح Ooredoo لعملاء باقات شامل إمكانية الحصول على أحدث الأجهزة بالتقسيط حتى عند وجود التزام مسبق، حيث تضاف قيمة الجهاز الثاني كإقساط شهرية على الباقة الحالية في حال تواجدها دون الحاجة لانتظار انتهاء مدة العقد.

تستمر Ooredoo الكويت، إحدى شركات مجموعة Ooredoo العالمية، في تقديم باقاتها وعروضها المميزة عن طريق صفحاتها التفاعلية والمخصصة للتعريف بباقات شامل. تم استخدام أحدث التقنيات في تطوير هذه الصفحة من أجل تقديم تجربة تفاعلية سهلة للعملاء تساعد على فهم المزايا الجديدة بأسلوب مبكر ومميز، تم تقسيم البوابة الجديدة لحقب زمنية مختلفة تمتد من الثمانينيات وحتى يومنا هذا، عند اختيار الحقب الزمنية، يظهر الممثل الرئيسي من إعلان شامل التلفزيوني ليشرح كل التفاصيل عن إحدى مزايا باقات شامل الجديدة، كما يمكن للعملاء الراغبين في الحصول على واحدة من باقات شامل الجديدة تسجيل معلوماتهم الشخصية ليتمكن فريق خدمة عملاء Ooredoo من الاتصال بهم، كما تمت مراعاة كل تفاصيل الحقب الزمنية من حيث الملابس والديكور المستخدم، مع التركيز على شرح المزايا بطريقة مختصرة وواضحة ذات طابع كوميدي ليصل بسهولة للمشاهد.

من خلال سلسلة فيديو خماسية الأجزاء تحمل اسم «العودة»

نظرة خلف كواليس قصة فورد GT الجديدة كليا



فورد GT



لنجاح قصير الأمد، وأعينا تنطلق إلى الكسب على المدى الطويل عبر امتلاكنا لمنتج متميز يمكن له أن يكون دافعا لكتابة الفصل الجديد في أسطورة فورد GT لعشاق هذه السيارة، وعن الهندسة الكامنة وراء الكواليس. ويوضح ناير وديف باتريك، مدير أداء فورد العالمي، أن سلسلة «العودة» Return The GT تظهر تطور كل من فورد GT ومغامراتها المثيرة في سباقات المضمار حول العالم في بطولة

ينبغي له أن يكون منافسا على المضمار. ومن جانبه، يقول راج ناير، نائب الرئيس التنفيذي في شركة فورد للتنمية الإنتاجية العالمية، وكبير المهندسين التقنيين: يقارب هذا المشروع في حقيقته جوهر ما نعمل عليه في فورد وأداء فورد، ويعتبر خلاصة لما نقوم به، فثقل السروح التي كانت دافعا لايتكار أول سيارة فورد GT لا تزال تقودنا حتى اليوم، فنحن لسنا في حالة مؤقتة

قدمنت فورد موتور كومباني مفاجأة استثنائية مع كشفها عن سيارة فورد GT الجديدة كليا بدون تسريب أي معلومات مسددة عنها. والآن، حان وقت رفع الستار عن هذه السيارة من خلال سلسلة فيديو خماسية الأجزاء باسم «العودة» The Return.

ويكمن شغف فورد في تصنيع سيارات أكثر ابتكارا وعصرية على الطرقات، وهو الأمر الذي ألهم تصميم فورد GT الأحدث، وتصنيعها. وكانت العودة إلى السياق التاريخي لومانز كلاسيك 24 ساعة، احتفالا بمرور 50 عاما على الفوز الأول لسيارة فورد GT خطوة جريئة لشركة مستعدة كي تعرض أحدث تحسيناتها على فورد EcoBoost، والديناميكيات الهوائية، وخفة الوزن ضمن سيارة واحدة. ويقول بيل فورد، المدير التنفيذي في فورد موتور كومباني: تعتبر سيارة فورد GT الجديدة، إضافة هامة للشركة، ستساعدنا على تعزيز تبنى التكنولوجيا الحديثة ضمن أساطيل مركبات فورد، بجمع فئاتها، ونستفيد من ذلك لمعرفة ما يمكن إنجازه، والمساعدة في كتابة فصل جديد، ليس فقط عن تاريخنا في مجال سباق السيارات، بل في إنتاجنا المستقبلي من السيارات. وعند تصميم فورد GT الجديدة كليا سعت شركة فورد إلى تحقيق توازن بين الراحة والمتعة اللذين يتعمق بهما السائق يوميا، وتوفير متطلبات سيارة خارقة تنافس في مضمار عالمي لسباق السيارات، وما كان مرغوبا في الشارع،