

المعاملة الطيبة وحسن الاستقبال والابتسامة الحاضرة ستضمن لنا استمرارية ثقتهم بخدمات شركة الملا

# عماد ملاعب: عملاؤنا هم سفراء لـ ACURA

طلال يارا

تدخل علامة ACURA قريبا عامها الثالث كأول نواجد لها في منطقة الشرق الأوسط. قد تكون مهمة خوض المنافسة في سوق صغيرة من الأمور المعقدة، لكن الاستراتيجية التي تتبعها شركة الملا ستضمن لها صعودا تدريجيا لتحتجز لها مكانا ضمن العلامات الفاخرة ولتصبح أكثر قربا من العملاء. وأكثر حضورا بالفعاليات الاجتماعية التي يتم اختيارها بعناية. «الانباء» تواجده في معرض ACURA الكويت. والتقت عماد ملاعب مدير عام شركة الملا ACURA الذي حدثنا عن استراتيجية الشركة المتمحورة حول العميل في المقام الأول. وعن الخدمات المتميزة التي تقدمها. وعن جودة ACURA الغنية عن التعريف. وفيما يلي التفاصيل:

العميل هو من يضمن لنا نجاحنا على المدى البعيد وهو مربح لنا



مدير عام شركة الملا  
ACURA عماد ملاعب  
(أحمد علي)

اختيار ACURA وبدون تردد. العميل الأول

أيضا في قسم الصيانة التقني د. عبد الحميد الرياح وهو أحد ملاك سيارة ACURA MDX، سألناه عن سبب اختياره لـ ACURA فأجاب: سمعت كثيرا عن سياراتها الفاخرة، لكنها في السابق لم تكن متوفرة في الكويت، لكن وبعد أن بدأت الاختيار عن قيام شركة الملا بتمثيل العلامة التجارية الفاخرة في الكويت، بادرت إلى الاتصال بالأخ العزيز عماد ملاعب وقال لي إن الافتتاح سيكون قريبا، وسنوفر مجموعة جيدة من السيارات لتلبي حاجة المستهلك الكويتي، وبالفعل توجهت إلى المعرض ليوم الافتتاح وتعرفت على تشكيلة السيارات المتوفرة، في البداية قمت بتجربة سيارة السيدان الرياضية الفاخرة TLX وهي من السيارات الرائعة والمميزة من حيث الأداء المتفوق والتكنولوجيا المستخدمة، لكن ونظرا لكونها سيارة شبابية من حيث التصميم الخارجي والداخلي، اقتنعت بضرورة التوجه صوب خيار السيارات العائلية ووقع اختياري على MDX لأن أول من يمتلك سيارة ACURA في الكويت، لكنني لا أخفيك أنني لا أزال أعشق قيادة الرياضية TLX كلما كان موعد الصيانة. ويضيف: امتلك إحدى السيارات متعددة الاستعمالات وهي عملية جدا، ولأنني كنت أرغب في اقتناء سيارة عملية بمواصفات أعلى تصحوني بشراء سيارة MDX نظرا لما توفره من راحة داخلية، وفخامة لا تضاهي، وتصميم رائع، وأداء ممتاز، وتكنولوجيا غير مسبوقه في عالم السيارات، وهي مناسبة جدا لعشاق السفر لمسافات طويلة. وعن خدمات ACURA الملا يقول الرياح: الخدمة هنا استطيع وصفها بالـ VIP، كونها فريدة من نوعها، مع حرص شديد على راحة العميل، طاقم العمل يستقبل دائما بفاخرة تشعر معها بالأطمئنان والود، أما الصيانة فهي على أعلى المستويات، كل ما عليك الاسترخاء حتى يتم إنجاز عملك، وفي حال لم تتمكن من القدوم، سنقوم الشركة بأخذ سيارتك وإعادةها في نفس اليوم.



د. عبد الحميد الرياح

د.الرياح: الخدمة فريدة من نوعها وراحة العميل في المقام الأول

في حال لم تتمكن من إجراء الصيانة ستأخذ الشركة سيارتك وتعيدها بنفس اليوم

بانك فرد من عائلة ACURA مرحب به دائما. ويضيف: كل شيء هنا يتم أمامك منذ لحظة دخول السيارة إلى الصيانة وحتى خروجها، كل ما عليك فعله هو الجلوس، واحتساء كوب من الشاي ومتابعة مراحل العمل التي تتم على أيدي فنيين متخصصين في صيانة ACURA وباحدث الأجهزة. وعن أداء السيارة يقول الهزاع: اختياري لسيارة ACURA MDX كان موقفا لل غاية، فهي سيارة عائلية بامتياز مناسبة للاستخدام اليومي، ومدججة بكل وسائل الراحة والترفيه، ومزودة بأحدث أنظمة السلامة، إضافة إلى محرك قوي لكنه في الوقت نفسه اقتصادي والفضل يعود في ذلك إلى نظام فصل الأسطوانات عند عدم الحاجة إليها.

ويختتم قائلاً: العرض الذي تقدمه شركة الملا هي من العروض المميزة، فلما عليك إلا استئجار أي من سيارات ACURA وستتعلم مدى خمس سنوات بتأمين شامل وصيانة مجانية مع قطع الغيار، وسيارة بديلة، ومساعدة على الطريق، وبراحة البال، كل هذه المزايا دفعتني إلى

مع تنقل أنيق وفاخر، وتادية لا مثيل لها، وبالتأكيد خدمات مميزة للغاية.

راحة بال

في المعرض أيضا تواجد سعود الهزاع توجهنا إليه بصحبة عماد ملاعب وسألناه عن رايه في علامة ACURA فقال: بحكم وجودنا في فترة من الفترات في الولايات المتحدة الأمريكية استطعنا التعرف على سيارات ACURA عن قرب، هذه العلامة التجارية الفاخرة التي تعد الذراع الفاخرة لشركة هوندا هي من أكثر السيارات مبيعا في أميركا، وأكثرها اعتمادية، وعندما قامت شركة الملا بافتتاح معرض ACURA في الكويت سارعت وبلا تردد إلى امتلاك واحدة خاصة لما توفره الشركة من عروض مميزة تضمن لك راحة البال طيلة فترة العقد.

ويتابع: معرض ACURA الكويت هو أكبر معرض للعلامة التجارية في العالم، وعند دخولك إليه ستشعر على الفور براحة تفقدتها في معارض أخرى، هنا ستجد المساحات الواسعة، والمجالس المريحة، ووسائل الترفيه، وكرم الضيافة، والأهم من كل ذلك هو التعامل الذي يشعرك



سعود الهزاع

الهزاع: التعامل هنا يشعرك بأثك فرد من عائلة ACURA مرحب به دائما

ما عليك إلا استئجار أي من سيارات ACURA وستتعلم لـ 5 سنوات براحة البال

الحقيقة امتلك سيارات أخرى لكنها المفضلة لدي في تنقلاتي كونها مصممة بطريقة تضمن راحة السائق ومجهزة بأحدث ما توصلت إليه تكنولوجيا الأمان والسلامة. وعن خدمات ما بعد البيع يقول السري: الخدمات التي تقدمها شركة الملا في هذا المعرض هي من فئة الـ 5 نجوم، كل شيء متوافر هنا في هذا المبنى المريح، حيث لا حواجز ولا جدران، وكل عمليات الصيانة تتم تحت ناظريك وانت تجلس تحسني القهوة في جو من الفخامة المطلقة.

ويتابع: تعامل الإدارة مع العملاء أكثر من رائع، نشعر معه بانك فرد من عائلة ACURA وهذا بحد ذاته يجعلك ترغب باقتناء إحدى سيارات هذه العلامة الفاخرة. ويضيف مازحا: الشيء السلبي الوحيد في هذا المعرض أن الأستاذ عماد ملاعب يمنعنا من التدخين هنا، لكننا نحترم خلو المبنى من التدخين «تعدوها» بالتدخين خارج صالة العرض، والله بصبرنا. ويختتم حديثه: بعد تجربة استمرت لسنة مع الملا، أنصح الراغبين بشراء سيارة اقتناء إحدى سيارات ACURA. فهذه الخطوة تضمن لك راحة البال،

راحة البال والتوفير.

الآن سأرافك في جولة بالمعرض لتتعرف عن كيفية استقبال ومعاملة ضيوفنا الكرام، ولك أن توجه ما شئت من أسئلة، فالعميل يتعامل معنا بروح أخوية ودائما ما نتبادل أطراف الحديث خلال فترة تواجد في المعرض.

تجربة ناجحة

خلال جولتنا في المعرض، كان العم محمد السري وهو أحد ملاك AUCRA ينتظر في قسم الاستقبال ريثما تجهز سيارته، توجهنا إليه وقم بسؤاله عن سبب اختيار هذه العلامة التجارية فقال: لكي تقوم بعملية شراء ناجحة يجب النظر إلى عاملين، الأول هو ديمومة السيارة لأطول فترة ممكنة وقوة الوكيل، وهذا ما توافر لدى شركة الملا وكلاء ACURA في الكويت، السيارة ممتازة فهي تمتلك كل خبرة هوندا، إضافة إلى عامل الفخامة وتكنولوجيا حصريه خاصة بها، وهي من العلامات العريقة الأكثر مبيعا في أميركا.

ويتابع: امتلك اليوم سيارة MDX العائلية وهي من السيارات الحبية إلى قلبي، في



محمد السري

السري: معرض ACURA الملا متكامل والخدمة من فئة الـ 5 نجوم

«ملاعب» أخ وصديق لكنه لا يسمح لنا بالتدخين داخل المعرض.. لماذا يا عماد؟

الملا أوتو  
شركة الملا العالمية لتجربة السيارات بدم

أن تسأل أي من عملائنا حتى يجيب بكل صراحة وعفوية عنها، نحن نتواجد هنا في هذا المبنى الرائع الذي يعد الأكبر على الإطلاق، معرضنا الحالي في الكويت هو أكبر معرض ACURA في العالم، إذ يمتد على مساحة 15 ألف متر مربع، هذا المبنى يتميز بالشفافية التي تنعكس على العميل والسيارة والتناغم بين العميل والسيارة والإدارة، هنا سيدج العميل غرنا خاصة مهجرة لاستقبالهم في جو من الراحة والفخامة، أيضا هناك صالات لاستقبال كبار الشخصيات، وقاعة أخرى خاصة لمرح الأطفال لمن يود اصطحاب أطفاله، إلى جانب مستوى عال من الضيافة. ولأن العميل لدينا هو في المقام الأول، فإن خدمات الصيانة التي تقدمها تتم على أيدي فنيين متخصصين مدربين على أعلى مستوى، مع توفيرنا لكافة قطع الغيار، إضافة لتوفيرنا برنامج تأجيري هو الأول من نوعه يضمن للعميل

هل من استراتيجية متبعة للتعريف أكثر بعلامة ACURA؟ نحن نتبع في شركة الملا استراتيجية فريدة وهي الأولى من نوعها وتتمحور حول العميل في المقام الأول، باعتقادي العميل هو من يضمن لنا نجاحنا على المدى البعيد، وهو مربح لنا، بل وسفير لعلامتنا التجارية في الخارج، لذلك من واجبنا أن نؤليه جل اهتمامنا وأن يأتي على رأس قائمة أولوياتنا، نحن ماضون في تنفيذ هذا النموذج ليصبح عنوانا عربيا لنا، ومستمرين بالتعامل مع العميل بطريقة ودية غير تقليدية، نشعوره وكأنه في داره وبين أهله، سواء كان العميل في صالة العرض أو في مركز الخدمة، باختصار المعاملة الطيبة وحسن الاستقبال والضيافة، والابتسامة الحاضرة كلها ستضمن لنا استمرارية ثقة العميل بـ ACURA الملا. عدد العملاء تدريجيا، وكما يقول المثل: «الطيب لا يجيب إلا الطيب».

لنتحدث قليلا عن خدمات ACURA الملا؟

● خدماتنا لا مثيل لها، يكفي

بعد مضي ما يقارب العامين على تواجد ACURA في الكويت، كيف تصف تقبل العملاء لهذه العلامة التجارية الفاخرة؟

● بداية اسمح لي بأن أتوجه بالشكر لعملاء ACURA لنقتهم بهذه العلامة التي كانت وستكون دائما عند حسن ظنهم، لا شك أن مهمة التعريف بعلامة جديدة هي من الأمور المعقدة نوعا ما، لكن ما يسهل هذه المهمة هو الشهرة العالمية التي تتمتع بها ACURA خاصة أن الكثير من أبناء الكويت تواجدوا في الخارج في فترات طويلة وتسهيلات القرن الماضي وتعرفوا على هذه السيارة عن قرب، وهذا يساعدنا كثيرا في التعريف بعلامة ACURA كواحدة من السيارات الفاخرة في العالم. أما بالنسبة لتفاعل العملاء مع ACURA، فانا أؤكد لك أن الكثير منهم قاموا باقتناء الأصدقاء والأقارب باقتناء إحدى سياراتنا نظرا لما توفره من خدمات متميزة وفريدة تليق بالعلامة الفاخرة.

هل من استراتيجية متبعة للتعريف أكثر بعلامة ACURA؟ نحن نتبع في شركة الملا استراتيجية فريدة وهي الأولى من نوعها وتتمحور حول العميل في المقام الأول، باعتقادي العميل هو من يضمن لنا نجاحنا على المدى البعيد، وهو مربح لنا، بل وسفير لعلامتنا التجارية في الخارج، لذلك من واجبنا أن نؤليه جل اهتمامنا وأن يأتي على رأس قائمة أولوياتنا، نحن ماضون في تنفيذ هذا النموذج ليصبح عنوانا عربيا لنا، ومستمرين بالتعامل مع العميل بطريقة ودية غير تقليدية، نشعوره وكأنه في داره وبين أهله، سواء كان العميل في صالة العرض أو في مركز الخدمة، باختصار المعاملة الطيبة وحسن الاستقبال والضيافة، والابتسامة الحاضرة كلها ستضمن لنا استمرارية ثقة العميل بـ ACURA الملا. عدد العملاء تدريجيا، وكما يقول المثل: «الطيب لا يجيب إلا الطيب».

لنتحدث قليلا عن خدمات ACURA الملا؟

● خدماتنا لا مثيل لها، يكفي



## TLX .. اختيار الشباب

خلال جولتنا في المعرض كانت سيارة السيدان الرياضية TLX تقف على منصة العرض، هذه السيارة موجهة لجيل الشباب الواعد، فهي تناسب حياتهم العصرية أكثر، نظرا لتصميمها الانسيابي المتميز، وفخامتها التي لا تضاهي، وأدائها الخارق، وتوفيرها في استهلاك الوقود، السيارة تزود بنوعين من المحركات الأول رباعي الأسطوانات سعة 2,4 ليترات يولد قوة 205 حصان، وعزم دوران 247 نيوتن متر، وتتسارع من السكون وحتى 100 كلم في غضون 8,1 ثوان، ويتصل بناقل حركة من 8 سرعات، أما موديل القمة فهو مزود بمحرك V6 سداسي الأسطوانات، يولد قوة 290 حصانا، وعزم دوران يصل إلى 355 نيوتن متر، وتتسارع إلى 100 كلم/س بـ 6,9 ثوان فقط ويتصل بناقل حركة من 9 سرعات، أما السرعة القصوى لكلا الموديلين فهي محددة إلكترونيا بـ 210 كلم/س. ويتضمن المحرك الأخير من نظام إدارة السلندرات المتغير (VCM)، وهو القدرة على إيقاف عمل ثلاثة من سلندرات المحرك لارتفاع في التوفير باستهلاك الوقود.

TLX ACURA.. سريعة وعالية الاستجابة خلال القيادة الرياضية، ثابتة وراسخة خلال المناورات، هادئة ومرحة خلال القيادة في الرحلات الطويلة، وهي اختيار مناسب للشباب.