

في مول 360 من 12 إلى 21 يناير الجاري

معرض الكويت للسيارات «أوتوموتو 17» ينطلق الخميس

العملاء تحت مظلة واحدة، حيث يسعى «بيتك» دائما إلى سد جسور التواصل مع الوكلاء ومشاركتهم في العروض التسويقية بما يسهم في توفير متطلبات العميل وتلبية احتياجاته.

مول 360

وتعقبها على الحدث، صرحت كلوديا لوبوشينسكا من مول 360 أن استراتيجية «مول 360» تهدف إلى استقطاب أبرز المعارض ومراكبة كل الأحداث الاجتماعية والفعاليات الترفيهية التي تمثل علامة فارقة في مجال التسوق من خلال نخبة من الفعاليات المميزة والخدمات التي يتفرد المول بتقديمها.

وذكرت أن «مول 360» دائم الحرص على دعم الأفكار المبتكرة تماشيا مع سياسته الرامية إلى خدمة المجتمع وسعيه الدائم للتقدم والتطور، من خلال المعارض والمؤتمرات التي يجتهد المول في تنظيمها أو احتضانها وتقديمها ضمن إطار من التجديد بعيشه الرواد في كل زيارة يقومون بها إلى المول، عبر خلق تجارب مميزة من التسوق والترفيه.

كما أعربت لوبوشينسكا عن سعادتها بالمستوى المحترف لمعرض أوتوموتو، ولأسماها أن وكالات السيارات في الكويت تتقرب هذا الحدث سنة تلو الأخرى للكشف عن إصداراتها الجديدة، وأرجعت ذلك إلى ثقة الشركات المشاركة بمهنية شركة EPR ومول 360 على حد سواء والنجاح المبهر الذي حققه المعرض السنة الماضية ما شكل حافزا أكبر لتنظيم المعرض هذه السنة. وأضافت: «يمثل المعرض الوجهة المثلى للعلامات التجارية العالمية، كما يعتبر الصوت المسومع والموقوت به في قطاع السيارات، كونه يلبي شغف محبي السيارات ويخلق بيئة فريدة تحفز فرص المبيعات والتسويق لدى المشاركين».



(رئيس كورمان)

من اليمين: وائل الخراز ويوسف الرويح وأسامة بستكي وراوية العتيقي

سقف واحد ما يتيح للعملاء فرصة الاختيار والمقارنة ببس سهولة، تجعل من عملية شراء السيارة متعة وقيمة مضافة لخبرات العملاء. كما يعتبر المعرض الأضخم في عالم السيارات في الكويت، ويضم أكبر وأضخم الطرازات العالمية للعديد من العلامات التجارية، ويشهد حضور ممثلين وكالات السيارات المحلية والعالمية، ما سيمثل فرصة كذلك للتعرف على آخر تطورات هذه الصناعة ومدى المبيعات وأبرزها المشتري والبائع، من بناء جسور من التواصل تطورت إلى علاقات استراتيجية مع جميع وكلاء السيارات في الكويت، مستهدفا خدمة عملائه وتعزيز آليات السوق، وترسيخ المصلحة المشتركة، وهو ما تحقق بشكل كبير جعل معارض السيارات في «بيتك» مقصدا مهما وأساسيا لكل من يرغب في شراء سيارة، حيث لدى «بيتك» معرض الشويخ الذي تطبيقا لخطه توفير جميع أنواع السيارات وكل متطلبات

وتقديم حلوله التمويلية لرواد المعرض، ولاسيما أن دور «بيتك» ومساهماته في سوق السيارات، تؤكد ريادته في نشاط تمويل شراء وبيع السيارات، بالتعاون مع الوكلاء المحليين، بما يسهم في تلبية احتياجات عملائه، وخدمة الاقتصاد الوطني. واستطاع «بيتك» على مدى أكثر من 40 عاما من العمل في السوق، وبما لديه من خبرات وتجارب وعلاقات متميزة وثقة من كل أطراف العملية المبيعاتية وأبرزها المشتري والبائع، من بناء جسور من التواصل تطورت إلى علاقات استراتيجية مع جميع وكلاء السيارات في الكويت، مستهدفا خدمة عملائه وتعزيز آليات السوق، وترسيخ المصلحة المشتركة، وهو ما تحقق بشكل كبير جعل معارض السيارات في «بيتك» مقصدا مهما وأساسيا لكل من يرغب في شراء سيارة، حيث لدى «بيتك» معرض الشويخ الذي تطبيقا لخطه توفير جميع أنواع السيارات وكل متطلبات

للسيارات أوتوموتو في العام 2016.

«بيتك»

قال مدير تمويل السيارات في بيت التمويل الكويتي (بيتك) وائل الخراز إن السنوات الماضية ويستقطب أكثر من 260 ألف زائر. وبحسب الإحصائيات المجمعة من وكالات السيارات، فقد تم بيع أكثر من 100 سيارة من خلال معرض الكويت



جانب من الحضور

التوالي، وصرح: «نسعى إلى المزيد من النجاح والتطور في كل فعالياتنا وخاصة معرض الكويت للسيارات فهو المعرض الأكبر من نوعه والأضخم على مستوى الكويت، وهو يشكل همزة الوصل بين صانعي السيارات من حول العالم ومحبيها والمختصين بها في الكويت عن طريق وكالات السيارات المحلية المعتمدة، وبدعم ورعاية بيت التمويل الكويتي كشريك استراتيجي لخدمات التمويل والندي يرافقتنا للسنة الثالثة على التوالي».

من جانبها، قالت المدير العام لشركة EPR راوية العتيقي: «نحن فخورون جدا بإنجازنا على مدى السنوات الأربع الماضية ونطمح إلى المزيد من التطور والتقدم ونشكر وسائل الصحافة والإعلام بشكل خاص على دعمهم المستمر لنا في كل فعالياتنا فهم كانوا جزءا كبيرا من نجاحاتنا، كما ونشارك أولى للوقوف (Oula) كراع للمعرض للسنة الثالثة على



أسامة بستكي

أكثر من 90 سيارة ودراجة نارية من أكبر وأضخم الموديلات العالمية لأكثر من 35 علامة تجارية بقيمة إجمالية تقدر أكثر من 7 ملايين دولار، وسيشهد أوتوموتو 17 كشف الغطاء عن مجموعة من أحدث موديلات السيارات لعام 2017 التي سيتم عرضها للمرة الأولى في الكويت وحصرها في المعرض. هذا، وقد تم تخصيص البهو الرئيسي وممرات المجمع في الدور الأرضي للمعرض بمساحة تقارب 2500 متر مربع، بالإضافة إلى عدد مواقع داخلية مميزة في المول، حيث ستعرض السيارات بالعلامات التجارية التي تمثلها بطريقة محترفة تليق بوكالات السيارات المشاركة، كما سيوفر المعرض خدمات وحلولاً تمويلية مقدمة من الشريك الاستراتيجي والحصري للمعرض «بيت التمويل الكويتي» الذي سيواجه في المعرض على مدى العشرة أيام. وتنظم شركة EPR لافتتاح المعرض

يوم الخميس الموافق 12 يناير بحضور سفراء الدول المصنعة وممثلو وكالات السيارات العالمية المشاركة في الحدث، بالإضافة إلى عدد من كبار الشخصيات وجهات الصحافة والإعلام. بدوره، أكد الرئيس التنفيذي في شركة EPR أسامة بستكي فتهته بنجاح تجربة الشركة في تنظيم أضخم معارض السيارات للسنة الخامسة على

بستكي: المعرض همزة الوصل بين صانعي السيارات حول العالم ومحبيها في الكويت

يشهد المعرض كشف الغطاء عن أحدث الموديلات.. ويستقطب أكثر من 260 ألف زائر

بستكي: المعرض همزة الوصل بين صانعي السيارات حول العالم ومحبيها في الكويت

يشهد المعرض كشف الغطاء عن أحدث الموديلات.. ويستقطب أكثر من 260 ألف زائر

يشهد المعرض كشف الغطاء عن أحدث الموديلات.. ويستقطب أكثر من 260 ألف زائر

يشهد المعرض كشف الغطاء عن أحدث الموديلات.. ويستقطب أكثر من 260 ألف زائر

نحو عالم يسوده أعلى معايير السلامة في قيادة السيارات «نيسان» تحرص على تجهيز طيف واسع من سياراتها بتقنيات فائقة للسلامة



«ماكسيما»، إحدى سيارات نيسان المزودة بباقة متطورة من أنظمة السلامة

المفهوم اليوم عبر تزويد أغلب سيارات الركاب الجديدة بهذه التقنيات بما في ذلك نظام مانع انغلاق العجلات ABS، والوسائد الهوائية، وتجهيزات الحماية من التصادم الجانبي وحتى مصدات الصدمات، والزجاج ضد الصدمات، وأحزمة الأمان المزودة بخاصية القصور الذاتي، ورغم التكلفة الكبيرة لتطوير هذه التقنيات، إلا أن «نيسان» تدرك أن مسؤولياتها كشركة رائدة لصناعة السيارات لا تقتصر على سلامة الركاب فقط، وبناء على ما سبق، تحرص «نيسان» على تجهيز سياراتها مثل «التيميا» و«ماكسيما» و«إكس تريل» و«باترول» بتقنيات السلامة المتطورة التي تضمن الحماية للركاب والمشاة في آن معا. ومن الأنظمة التي تزود بها نيسان سيارات التيميا: نظام مانع انغلاق العجلات (ABS)، نظام الكبح الأمامي والخلفي عند التنبه من الاصطدام الورا (RCTA)، ونظام التحذير التنبؤي من الاصطدام الأجل (PFCW)، أما «ماكسيما» فتزود بنظام رصد الأجسام المتحركة

تبدو السيارات اليوم بمنزلة حصون حقيقية على عجلات قياسا بما كانت عليه قبل سنوات قليلة فقط. وفي الواقع أصبحت السلامة من أهم أولويات العملاء عندما يتعلق الأمر باختيار سيارة جديدة، كما أن المتطلبات المتنامية للمشرعين أضمرت عن إطلاق تقنيات لم تكن تتصور وجودها في السنوات الماضية. إن ركاب السيارات القديمة بالتأكيد هم أكثر عرضة للخطر، فالمتطلبات الحديثة في مجال سلامة المركبات عززت فرص تلافي الإصابات والوفيات الناجمة عن التصادم أو الحوادث الأخرى أكثر من أي وقت مضى، كما أن شركات تصنيع السيارات رفعت سقف التحدي في الأونة الأخيرة على صعيد السلامة لتتجاوز حدود حماية الركاب إلى ضمان سلامة المشاة أيضا. ولطالما كانت تقنيات السلامة الفائقة حكرا على السيارات باهظة الثمن، لكن «نيسان» تعزز تغيير هذا

«نيسان» تهدف لجعل تجربة القيادة أكثر أمانا بالنسبة لركاب السيارة والمشاة



تكنولوجيا نيسان درع للسلامة



نظام مراقبة تركيز السائق أثناء القيادة

«برقان» يعلن الفائزين بسحب حساب «يومي»



أعلن بنك برقان عن أسماء الفائزين في السحوبات اليومية على حساب يومي، حيث فاز كل من: طارق وليد عبدالله مندي، جود محمد جواد دشتي، ريان نويل بيست، علي فرج عبدالله الخضير، بجائزة البنك اليومية بقيمة 5 آلاف دينار.

وبالإضافة للسحب اليومي، يوفر بنك برقان سحب ربع سنوي لحساب «يومي» للفوز بجائزة نقدية بقيمة 125 ألف دينار كويتي، وللتأهل للسحوبات ربع السنوية يتعين على العملاء ألا يقل رصيدهم عن 500 دينار لمدة شهرين كاملين قبل تاريخ السحب.

كما أن كل 10 دنانير تمثل فرصة واحدة لدخول السحب، وإذا كان رصيد الحساب 500 دينار كويتي وما فوق، سيكون صاحب الحساب مؤهلا للدخول في كل من السحوبات اليومية وربع السنوية.

في معرض النخبة العقاري من 23 حتى 26 يناير الجاري «الهدف الذكي» تسوق مشاريع متميزة في إسبانيا وصلالة ودبي

داخلية رائعة وأسعار لا تقارن. وكشف أيضا عن واحد من أهم المشاريع وهو «بلغرافيا» الذي يقع في «جنوب قرية جميرا» بدبي، وهو عبارة عن مجمع من المباني السكنية المؤلفة من 4 طوابق، ويضم 181 وحدة سكنية عصرية تضم غرفة نوم واحدة أو اثنتين أو ثلاث، وعن صلالة بسطلنة عمان التي تتميز بخريف رائع ومساحات خضراء ما يقارب 110 شقق سكنية حتى الآن والتملك مدى الحياة، ويتم حاليا تسويق خريف صلالة (5) وسيكون موعد تسليمه في 30 يونيو من عام 2017 بمواصفات وتشطيبات تناسب الذوق الكويتي الرفيع. وأوضح خالد علوان أن سياسة ما بعد البيع لا تقل أهمية عن مرحلة البيع نفسها حيث تحافظ على شريحة عملائنا وتنميتها وهذا سبب استثماريتنا ونجاحنا لأن وبفضل تضامن جميع الجهود المبذولة من فريق المبيعات بالشركة الذي يعد من أكفأ فرق البيع على



خالد علوان

الشرق الأوسط وبأسعار مناسبة. وعن المشاريع التي تقوم الشركة بتسويقها حصريا تحدث علوان عن مشروع إسبانيا HOYO: 19 هذا المشروع يعتبر قيمة مضافة لمشاريع الشركة ونجاحاتها في أوروبا خاصة أنه جاهز للتسليم فوراً ويقع في منطقة بني حافظ الشهيرة التي تبعد 5 كيلومترات فقط عن بورنوبانوس أكبر مرسى لليخوت في العالم والمطاعم والمقاهي التي تلي حاجات والكافيهات التي تلي حاجات ملاك هذه الشقق والعقارات. وأضاف: «يتم حاليا تسويق إطلاقات مميزة على البحر الأبيض المتوسط وعلى جبل طارق، بالإضافة إلى كونه مجمعا سكنيا وبه حراسة عالية جدا على مدار الـ 24 ساعة وخدمات أخرى تضفي قيمة عالية لملاك هذه الشقق السكنية. وعن مدينة دبي ركز علوان على موقع مشاريع الشركة وهي من أكبر نقاط القوة للبيع حيث يبعد مشروع RP HEIGHTS دقيقتين سيرا على الأقدام عن برج خليفة ودبي مول في منطقة الداون تاون ويتميز بتشطيبات

أعلنت شركة الهدف الذي مشاركتها في معرض النخبة العقاري الذي ستنظم مجموعة إسكان جولوبل لتنظيم المعارض والمؤتمرات دورة جديدة منه في فندق الجميرا خلال الفترة من 23 وحتى 26 يناير الجاري بمشاركة مجموعة كبرى من الشركات العقارية من داخل الكويت وخارجها وتطرح خلاله باقة متنوعة من المشاريع والفرص حول العالم. وقال خالد علوان الرئيس التنفيذي لشركة الهدف الذكي للتسويق والاستثمار العقاري، أنه في ظل النمو المتسارع الذي يشهده سوق العقار المحلي بالكويت والمطقة بشكل عام فهناك حاجة الماسة لوجود شركات متخصصة برؤية وأفكار جديدة تدعم هذا التوجه وتحقق التطلعات الطموحة. وأكد أنه لتحقيق هذه الرسالة التزمت شركة الهدف الذكي بالصدق والشفافية تجاه عملائها وتوفير بيئة احترافية ورؤية استراتيجية شافية، هدفا الأساسي لتوفير الاحتياجات الفعلية لشريحة كبيرة جدا من المجتمع الكويتي ودول



نمو المتسارع لسوق العقار