



«الخليج» يعلن عن الفائزين في السحوبات اليومية لحساب الدانة



ويتخلل هذا السحب تنويج مليونير الدانة لعام 2017 الذي سيحصل على جائزة قدرها مليون دينار كويتي. ويدعو بنك الخليج الجميع، سواء من عملائه أو غيرهم، لإيداع الأموال وزيادة فرصهم للفوز بالجائزة ربع السنوية بقيمة 250 ألف دينار علمياً بأن اليوم الأخير للإيداع والدخول في السحب الذي سيجري في 29 يونيو، هو يوم الأحد الموافق 30 أبريل 2017.

خالد فالح محمد العويهان، ماضي ساير احمد العنزي، نورة مرزوق سعد الهاجري، زهراء علي حسن محمد، هيا سعود عبدي العازمي. هذا وسينم إجراء السحب ربع السنوي الثاني في 29 يونيو 2017 على جائزة قدرها 250 ألف دينار، ويجري السحب ربع السنوي الثالث في 28 سبتمبر 2017 على جائزة قيمتها 500 ألف دينار. أما السحب الرابع والأخير فيجري في 11 يناير 2018

السحوبات اليومية

تشمل جائزتين

يوميتين قيمة

كل منهما

1000 دينار

لكل فائز



أعلن بنك الخليج يوم الأحد 9 أبريل عن الفائزين في السحوبات اليومية لحساب الدانة خلال الأسبوع من 2 أبريل - 6 أبريل 2017. وتشمل السحوبات اليومية لحساب الدانة جائزتين يوميتين قيمة كل منهما 1000 دينار كويتي لكل فائز خلال أيام العمل، والفائزون هم: مريم محمد حمود، فيصل يعقوب موسى ماتقي، سارة عبدالرسول بوخضر، صبيحة قاسم محمود بهياني، عبدالله جواد جاسم محمد،

X-ساي تطلق أجهزة تلفزيون TCL العالمية في الكويت



ممثلو X-ساي وTCL خلال حفل الإطلاق

أو العمل أو للتواصل مع عائلاتهم وأصدقائهم. وقال روهيت جاندوترا، مدير إدارة المنتجات في X-ساي من الإلكترونيات الغانم: يسرنا أن نكون شريكا لإحدى العلامات التجارية التلفزيونية الأكثر ابتكاراً في العالم، إن إطلاق منتجات TCL في معارضنا وعلى موقعنا الإلكتروني

علامة TCL

تصنف كالثالث

أكبر مصنع

أجهزة تلفزيون

في العالم

أطلقت X-ساي من الإلكترونيات الغانم مؤخرًا، أجهزة تلفزيون العلامة العالمية الشهيرة TCL (Creative Life) في الكويت لتصبح بدورها الموزع الحصري للعلامة العالمية المصنفة ثالث أكبر مصنع أجهزة تلفزيون في العالم والأسرع نمواً في الولايات المتحدة. وتتوفر منتجات TCL في جميع معارض X-ساي وعلى موقعها الإلكتروني. وتتواصل شركة X-ساي وإرضاء جميع عملائها وتلبية مختلف احتياجاتها مع إطلاقها لأجهزة تلفزيون TCL التي تتراوح أحجامها بين 43 و70 بوصة، إذ تنضم هذه التلفزيونات إلى المجموعة المتنوعة والواسعة من المنتجات والإلكترونيات العالمية الجودة التي توفرها X-ساي لتواكب أنماط حياة العملاء إن كانت في المنزل

اقتربت من بيع آخر مراحل مشروع «دروم بارك»

«القصور الحديثة» سلمت عقود ومفاتيح شاليهات هولندا لعدد كبير من المستثمرين الكويتيين



محمد فتحي



مشروع «دروم بارك»

في دول عدة وتسويق ما يقارب من 25 مشروعاً وتم تسليمها للعملاء. وعن أهداف الشركة المستقبلية، أشار إلى أن المجموعة تهدف من خلال التسويق المتميز لمشاريعها إلى استقطاب عملاء جدد عبر العملاء الحاليين في الشركة، وذلك يأتي من خلال تعاقباتنا مع شركات مميزة وتسليم مشاريع في الوقت المحدد وكذلك الإجراءات السليمة في تحويل ملكية العقار إلى العميل عبر مكتب العدل في البلد التي نعمل بها. وأكد فتحي أن المجموعة تسعى إلى مخاطبة العملاء من خلال مشاريعها بشكل يليق بهم، وذلك من خلال رحلات استكشافية تقوم بها الشركة للعملاء حتى يشاهدون المشروع قبل توقيع العقود، وهي فكرة تسويقية ناجحة وتضمن للعميل أن يرى على الطبيعة وحدته التي سيقوم بشرائها. وعن حجم المشاريع التي تقوم بتسويقها الشركة، بين فتحي أن المجموعة تسوق 5 مشاريع في هولندا بإجمالي 1200 وحدة ما بين بيوت وشقق وشاليهات بقيمة إجمالية تقارب الـ 41 مليون دينار. لافتاً إلى أن المجموعة حققت السبق في السوق الكويتي من خلال تسليم الخمسين وثيقة وتسليمهم الوحدات في الوقت المحدد. من جانب آخر، قال فتحي إن الشركة لديها مشاريع متميزة تقوم بتسويقها منها مشاريع في دبي، حيث تسعى الشركة إلى تسويق مشاريع مميزة هناك، كما هو الحال في مشاريعنا بهولندا، بالإضافة إلى أن المجموعة استطاعت خلال العام الحالي، التعاقد مع شركات مطورة كبيرة وعريقة في دبي مثل شركة إعمار لتكون وكيل لها في الكويت وكذلك شركة دبي بروبرترز وشركة الحبتور وشركة شوبا هارتلند وشركة دانوب بروبرترز وشركة نسانا. وفي الوقت نفسه فإن التركيز في تسويق مشاريع مهمة وكبيرة في دبي جاء بسبب إيمان الشركة بما يقدمه والمجهودات الكبيرة من قبل صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم الرجل الذي لا يد أن يفتخر به كل عربي لامتدته برؤية وعقلية عصرية استطاع من خلالها النهوض بدبي لتصبح على ما هي عليه اليوم، وأكد أن سوق دبي سيكون سوقاً مميّزاً قريباً وسيحقق طفرة مقبلة تعود على المستثمرين بالنجاح في استثماراتهم العقارية. وعن طرق السداد في المشاريع المطروحة في المجموعة، قال: كنا نعتد سابقاً على الدفع بنظام الكاش، لكن حالياً نقوم على طرق تسويقية جديدة ومنها أقساط على دفعات تصل إلى 7 سنوات في دبي، والمجموعة ستجدها إلى أسواق جديدة قريباً، بالإضافة إلى أنها تهدف في المقام الأول والأخير إلى بيع عقار سكني وليس استثمارياً.

بعدما طرحت العديد من المشاريع المتميزة في هولندا بالسوق الكويتي، مشيراً إلى أن افتتاح فرع الشركة في هولندا يهدف إلى متابعة عملاء الشركة الذين قاموا بتملك الشاليهات والبيوت، وكذلك تنفيذ طلبات الشراء الجديدة وتوقيع عقود الشركة وذكر فتحي أن المجموعة قامت خلال العام الماضي بالتعاقد مع أكبر الشركات المطورة في عالم العقار سواء في هولندا أو دبي، منها شركة يورو باركس لتسويق مشروع يورث فان هولندا، وكذلك شركة سيتا رومانا بمشروع رائع في مدينة روتردام وأيضاً شركة تو باركن التي تعاقبنا معها من خلال مشروع فالكنبريج، لافتاً إلى أن قيام الشركة بتجديد عقودها مع «دروم بارك» لتسويق مشروع دروم بارك سبارنفودا. وتابع: عملاء تعمل على أن يكون مملوفاً يتمتعون بنسبة أمان كبيرة من خلال وثيقة ملكية صادرة من مكتب العدل في هولندا، بالإضافة إلى فتح مكتب تابع للإدارة جميع الأمور العقارية التي تخص العملاء. وعن ما يميز مشاريع الشركة قال: نقوم ببيع العقار من خلال دفع قيمة التعاقد والتي تحول مباشرة إلى كاتب العدل في هولندا باسم العميل حتى يتم توقيع التعاقد هناك وهو ما يجعل مصادقية وشفافية عالية للشركة، وضمن حق العميل، إضافة إلى متابعة مخطتها الجديدة في هولندا باقي الإجراءات المتعلقة بالعقار. وأكد فتحي في سياق آخر، أنه ورغم أن عمر المجموعة يصل 6 سنوات، إلا أنها استطاعت تحقيق نجاحات كبيرة في عالم التسويق العقاري داخل السوق المحلي بمشاريع مميزة عبر شركات كبيرة

تماشياً مع سياستها وخططتها التسويقية للعام الحالي، ومع قوة مشاريعها العقارية التي تقوم على تسويقها في السوق المحلي، تمكنت شركة القصور الحديثة لإدارة وتطوير الأراضي والعقارات من مواصلة العروض المشوقة، وسلمت عقود ومفاتيح شاليهات في هولندا لعدد كبير من المستثمرين الكويتيين. ونجحت «القصور» في بناء جسر ما بين العملاء في الكويت والشركة، قائم على المصادقية، وتنفيذ المشاريع، وتسليمها في المواعيد المحددة، ولاسيما الالتزام بخدمة ما بعد البيع التي ساهمت وبشكل كبير في خلق حلقة وصل دائمة بين العملاء والشركة. ولم يقتصر مضي الشركة في تحقيق خططها التسويقية للعام الحالي، بل وامتدت إلى التطوير في أسلوب البيع بطرق جديدة وفريدة من نوعها، من خلال فريق عمل على أعلى مستوى لمباشرة عمليات البيع وحتى تسلم العقار، ما أدى إلى تحقيق أفضل نتائج لتسويق مشاريع الشركة خلال الربع الأول من العام الحالي. ويقول رئيس مجلس الإدارة مجموعة القصور الحديثة لإدارة تطوير الأراضي والعقارات وشركة «آب كويت العقارية» محمد فتحي إن الشركة تحرص دائماً على تنظيم فعاليتها وإعلاناتها تحت مظلة وزارة التجارة والصناعة، في حين أن الشركة اقتربت من بيع آخر مراحل مشروع شاليهات «دروم بارك» في أمستردام. وتابع: عملاء مشروع «دروم بارك» تسلموا عقود الاستثمار من الملك الهولندي مباشرة، إضافة إلى عقود الأرض، وقرىبا العائد السنوي الإضافي. ولفت فتحي إلى أن المجموعة تمتلك عدداً من الشاليهات باسمها ويتم نقل الملكية مباشرة إلى العملاء داخل الكويت، مشيراً إلى أن عوائد الشاليه الواحد تصل إلى 25 ألف يورو، ولا يوجد اليوم شاليه واحد متاح للإيجار حتى آخر العام 2017.

75% الزيادة

على سعر الشاليه

مع نهاية العام

وعوائد الشاليه

الواحد بمتوسط

25 ألف يورو



وأكد أن مشروع «دروم بارك» يتميز بقربه من دام سكوير، إضافة إلى وجود أكبر أولتيف في هولندا على بعد 4 كم من المشروع، متوقفاً في ظل هذه المميزات التي يتمتع بها المشروع أن يحقق زيادة تقارب الـ 5% على سعر الشاليه الواحد مع نهاية العام، مقارنة بالعام الماضي. وأكد فتحي خلال حديثه المصداقية الجديدة التي قامت بها الشركة نحو الريادة والتطور في أعمالها، وهي افتتاح شركة القصور الحديثة فرعها ومكتبها الإقليمي الأوروبي في مدينة روتردام في هولندا، وذكر أن الشركة تواصل تدعيم تواجدتها بشكل لافت في مملكة هولندا، ولاسيما

VIVA أول شركة اتصالات كويتية تعلن نجاح تجربة 5G

بعد الجيل الرابع LTE. وتهدف إلى قدرة أعلى واستجابة أفضل من شبكة 4G الحالية والتي سينتج عنها زيادة عدد مستخدمي النطاق العريض المحمول، فضلاً عن توفير سرعات غيغابت متعددة في مختلف مناطق الكويت مما يسمح للمستخدمين والأجهزة على حد سواء بالدخول في حقبة جديدة من تكنولوجيا المعلومات بالإضافة إلى تطبيق إنترنت الأشياء بصورة أفضل.

وصرح عبد الرزاق العيسى، مدير إدارة اتصالات الشركات في VIVA قائلاً: «إن تقنية 5G ضمن التقنيات الأحدث في سلسلة أجيال الاتصالات، لذا فإن VIVA تفخر بتجربة هذه الخدمة المبرزة التي ستتمكن العملاء من تبادل المعلومات والتواصل بسرعة عالية». وتعتبر 5G شبكة الجيل الخامس من تكنولوجيا النطاق العريض اللاسلكية القادمة في عالم الاتصالات



عبد الرزاق العيسى

أعلنت شركة الاتصالات الكويتية VIVA، مشغلة الاتصالات الأسرع نمواً في الكويت، عن نجاح التجارب الفنية في مختبراتها على شبكة الجيل الخامس 5G حيث بلغت السرعة 35 غيغابت في الثانية. وتعكس هذه التجربة مدى التزام VIVA مع عملائها في تزويدهم بأحدث التقنيات في عالم التكنولوجيا التي تلبي طموحاتهم وحاجاتهم.

هوندا سيفيك تفوز

بلقب «أفضل سيدان مدمجة» للعام 2017



فازت هوندا سيفيك بجائزة «أفضل سيدان مدمجة» للعام في تقييم MECOTY 2017 الشرق الأوسط للعام 2017 خلال الفعالية التي جرت في مركز أبوظبي الوطني للمعارض في 30 مارس 2017. إضافة إلى جائزة MECOTY، كما فازت سيفيك بلقب «أفضل سيارة صغيرة» في اختيارات موتورويك للسلاتين وجائزة «سيارة العام» من سعودي أوتو، علاوة على جائزة «سيارة العام في شمال أميركا».

على هذا الفوز، قال هيرواكي شيباتا، مدير هوندا موتور في أفريقيا والشرق الأوسط: يسرنا معرفة أن سيفيك قد فازت بجائزة سيارة العام عن فئة السيدان المدمجة. تم تقديم سيفيك في العام الماضي لتلبية الطلب على سيارة رياضية متطورة، ولدنيا اعتقاد حقيقي أننا أوجدنا سعادة لدى العملاء في هذه الفئة، كذلك نأمل أن نواصل تلبية توقعات العملاء وأيضاً أن نوفر دائماً البهجة لهم. وأطلق الجيل الأول لهذه الأيقونة من فورد في العام 1972، والأن بعد 45 عاماً، فإن هوندا ما زالت تصنع سيفيك حول العالم. وتبدو سيفيك بخطوط خارجية جريئة ومواصفات معدلة تجعل السيارة أكثر تميزاً عن غيرها. ومع تطور صناعة هذه السيارة، ارتفعت مواصفاتها ومزايا الراحة والأناقة فيها لتكون حتى في مقصورتها أجمل سيفيك حتى الآن.. تم بعناية الارتقاء وتطوير سيفيك مع الأخذ بعين الاعتبار ما يفضله العملاء في الشرق الأوسط. وتمتاز سيفيك الجديدة بتصميم خارجي رياضي جديد في وقتها الرياضية مع أبعاد عريضة ومنخفضة، إلى جانب أضواء LED ساطعة خلال النهار قياسياً وأضواء

خلفية مميزة نوع LED على شكل C. أما القسم الداخلي فقد صمم ليوفر للعملاء مساحة مريحة وراقية، مع إحساس بطابع عصري للتكيف مع شخصيتها الرياضية. تشمل بعض المزايا القياسية في جميع الفئات على مقاعد خلفية منفصلة 60:40 مع ظهر قابل للطي، مسند للذراع مع حاملات للأكواب في المقعد الخلفي، فتحات لمكيف الهواء في الخلف، وأقيات من الشمس مع آلية تمديد وضوء للقراءة. أما مزايا الملاءمة فتضم تشغيل المحرك عن بعد، نظام الدخول الذي، زر لتشغيل المحرك، فرامل يد كهربائية مع وظيفة تثبيت الفرامل (Brake Hold)، امرأة وسطية أوتوماتيكية للليل والنهار، أقفال الأبواب عند الإبتعاد عن السيارة، نظام تثبيت السرعة، عجلة قيادة كهربائية إلكترونية وحساسات خلفية لصف السيارة. وكل هذه المزايا صممت لتناسب الشباب الذي يبحث عن الأناقة والراحة والتميز في القيادة والحياء. وتتوافر السيارة في معارض هوندا الغانم في الري والشويخ بمحركين 1,6 ليتر و 2,0 ليتر وكذلك محرك تيربو 1,5 ليتر ويمكن للعملاء ومحبّي سيارات هوندا الغانم تجربتها عند زيارة أحد المعرضين.

مبيعات هوندا

سيفيك الإقليمية

سجلت هذا العام

ارتفاعاً بلغت

نسبته 93%

