



## يوسع شبكة دخول صالات الانتظار في المطارات الدولية «برقان» يمنح عملاءه مزيداً من التميز



في إطار سعيه المستمر لتلبية احتياجات عملائه ومواكبة متطلبات حياتهم، أعلن بنك برقان عن إضافة مجموعة من الامتيازات لعملاء بريمينر، وخصوصاً المهتمين منهم بالسفر، حيث أشار البنك إلى توسيع شبكة دخول صالات الانتظار في المطارات الدولية لتشمل الآن أكثر من 600 صالة انتظار والمنتشرة في أكثر من 300 دولة حول العالم الأمر الذي يوفر لهم سفراً أكثر راحة ورفاهية. كما يمكن للعميل إدخال المرافقين معه إلى صالات الانتظار مقابل رسوم رمزية بسيطة. لمعرفة المزيد عن صالات الانتظار والمطارات المشمولة بالعرض، يجب على عملاء بريمينر تحميل التطبيق الذي (LOUNGEKEY).

## «الخليج»: الحملة الترويجية لحساب الراتب تلقى استجابة واسعة النطاق



حظيت الحملة الترويجية لحساب الراتب من بنك الخليج باستجابة لافتة من عملائه، ما يعكس القيمة المميزة التي يحصل عليها العملاء من هذا الحساب. وتستمر الحملة الترويجية لهذا الحساب لغاية 31 ديسمبر 2017، وهو حساب مصمم خصيصاً للعملاء الكويتيين الذين لا يقل راتبهم عن 500 دينار، حيث يحق لهم الدخول إلى السحب والحصول على فرص الفوز بأكبر جائزة راتب نقدية تبلغ قيمتها 250 ألف دينار، بالإضافة إلى ثلاث جوائز ربع سنوية بقيمة 25 ألف دينار لكل منها. وسيتم إجراء أول سحب في 8 مايو 2017. كذلك، يمكن لعملاء حساب الراتب الجدد الحصول على فرصة الفوز بجائزة نقدية فورية قيمتها 100 دينار أو

**فرصة الفوز بجائزة فورية قيمتها 100 دينار أو التقدّم بطلب للحصول على قرض بدون فوائد**

التقدم بطلب الحصول على قرض بدون فوائد بمجرد تحويل رواتبهم. كما تتاح الفرصة أمام العملاء الجدد والحاليين للدخول تلقائياً في السحوبات السنوية وربح السنوية. وتماشياً مع هذا النجاح، يعمل البنك على توسيع نطاق تواجده من خلال فريق المبيعات المباشرة في أنحاء الكويت، بحيث يكون جميع العملاء

ضمن سحب الشهر الأول للحملة

## «الأهلي المتحد» يعلن الفائزين في «استرداد 100%+50%» من قيمة المشتريات

الأهلي المتحد يستطيع دخول السحب والفوز بجوائز متميزة، فقط يقوم العميل خلال الشهر كي يتمكنوا من دخول السحب وذلك لاسترداد 100% من قيمة المشتريات. كما يقوم العملاء الراغبون بدخول السحب لاسترداد 50% من قيمة المشتريات، بانفاق 150 ديناراً أو أكثر في الفترة نفسها. أما العملاء الذين ينفقون 500 ديناراً أو أكثر شهرياً فيمكنهم دخول السحبين معاً والتمتع بفرص أكبر للفوز بجوائز قيمة تصل حتى 1500 دينار. يتم احتساب فرص الدخول إلى كل سحب بناء على قيمة المشتريات من تاريخ 12 من الشهر وحتى يوم 11 من الشهر المقبل. وسيعطى العملاء فرصة جديدة لدخول السحب مقابل كل 50 ديناراً يتم إنفاقها.



ممثل وزارة التجارة خلال إجراء السحب

شاركوا في برنامج متميز يهدف إلى مكافأتهم، بالإضافة إلى توفير عروض مبتكرة تصنف قيمة متميزة لتجربة العملاء المصرفية. وتستمر الحملة لمدة شهرين إضافيين حيث فوز 13 عميلاً شهرياً. فكل شخص يحمل أيضاً من بطاقات البنك

أعلن البنك الأهلي المتحد عن أسماء الفائزين ضمن الحملة الشهرية لاسترداد 100%+50% من قيمة المشتريات. وقد فاز كل من رامي نبيل طبعيات، مازن محمد، أحمد فتح الله باسترداد 100% من قيمة مشترياتهم، كما فاز أيضاً كل من محمد عبد الناصر، بدر عدنان العلي، الطاف عبدالله الغانم، عادل ماجد بورسلي، وأحمد سالم المنصوري، وسعد عاهد حجابي، وفاتوح العصفور، وفاطمة فيصل السريع، ويوسف صالح الفاضل، محمد خالد القبندى باسترداد 50% من قيمة مشترياتهم وذلك ضمن سحب الحملة الشهرية. هذا وقد استقطبت حملة البنك الأهلي المتحد، والتي تستمر لمدة ثلاثة أشهر فقط، العديد من العملاء الذين بدورهم

**أي من بطاقات «الأهلي المتحد» تمكن العميل من دخول السحب**

## ..ويستقبل الفائزة بجائزة الدانة في مقره الرئيسي



الفائزة بجائزة الدانة مع فريق بنك الخليج

عن وزارة التجارة والصناعة، وذلك يوم الخميس الموافق 30 مارس 2017. يتضمن برنامج سحب الدانة لعام 2017 سحباً يومية وسحوبات على جوائز ربع سنوية كبرى وكذلك السحب السنوي على الجائزة الكبرى البالغة قيمتها مليون دينار وفيما يخص السحوبات اليومية، يتم الإعلان عن فائزين اثنين

**يتضمن البرنامج سحباً يومية وسحوبات على جوائز ربع سنوية كبرى**

استقبل بنك الخليج في مقره الرئيسي فاطمة أحمد محمد الربيع الفائزة بجائزة سحب الدانة ربع السنوي الأول لهذا العام، حيث تسلمت جائزتها النقدية البالغة قيمتها 200 ألف دينار، وذلك يوم الخميس الموافق 13 أبريل 2017، حيث كان في استقبالها فريق إدارة بنك الخليج لتهنئتها وتسليم الجائزة لها. وتعليقاً على فوزها في جائزة سحب الدانة ربع السنوي، قالت الربيع: أحمد الله على منحي هذه الجائزة القيمة غير المتوقعة، وأنقدم بالشكر إلى بنك الخليج، لقد كانت مفاجأة عظيمة لي حين علمت بأنني فزت بجائزة الدانة النقدية، وكانت بمنزلة الحلم الذي تحقق. وقد تم إجراء سحب الدانة ربع السنوي الأول مباشرة من خلال برنامج «الديوانية» عبر محطة مارينا إف إم 90,4 الإذاعية، تحت إشراف ممثل

## في منطقة الشرق الأوسط

# «الغانم أوتو» أول من يطبق نظام خدمة عملاء فورد «امتياز الخدمة 2,0»



ومن خلال مساعدتنا على تحسين تجربة العملاء وكفاءتنا ونوعية خدماتنا في كل خطوة من عمليات الصيانة والتصليح، يأتي نظام خدمة التميز من فورد 2,0 بمنزلة أداة لا تضاهي تساعدنا على اتقان أسلوب عملنا أكثر فأكثر، ونحن ندعو عملاءنا الكرام إلى التفضل لدى فرعا لتجربتها بنفسهم». وتذكر فورد الشرق الأوسط عملاء فورد وليتكون في الكويت بأنه يمكنهم الحصول فوراً على قطع الغيار الأصلية من فورد وموتوركرافت بالإضافة إلى عقود الكفالات وخطط الصيانة الممددة ESP وخدمات الصيانة وأعمال التصليح في ورشة الصنع والحداثة التي ينجزها فنيون مدربون من فورد في مركز الغانم أوتو المخصص للخدمة في منطقة الشويخ الصناعية، مقابل متحف السيارات الكلاسيكية وحلبة سرب.

والتدريب أثناء العمل داخل مركز الخدمة. **ريادة الغانم أوتو**

وفي هذا الصدد، قال تيري صياغ المدير التنفيذي لفورد الشرق الأوسط: «تؤكد الغانم أوتو مجدداً ريادتها في المنطقة عبر بدء اعتمادها نظام امتياز الخدمة الخاص بفورد. نحن نؤمن بجهود الغانم أوتو المتواصلة في تحسين أداء قسم خدمات ما بعد البيع وتعزيز رضا عملاء فورد في الكويت إلى أعلى المستويات». **تعزيز العمليات**

تمنح نظام التشغيل الخاص بخدمة فورد هذا المستوى العالي من الكفاءة والفعالية.

ويتم تدريب الفنيين كي يتأهلوا لنظام امتياز الخدمة لدى فورد Service Excellence بثلاثة أساليب، وهي وحدات التدريب الإلكتروني بحسب الوظيفة، التدريب في الصف،

تفخر فورد الشرق الأوسط والغانم أوتو بالإعلان عن إضافة نظام امتياز الخدمة 2,0 Service Excellence المقر المخصص لشركة الغانم أوتو في منطقة الشويخ الصناعية في الكويت، الغانم أوتو، المستورد الوحيد في الكويت المعتمد من فورد، هو الشريك الأول لفورد في المنطقة الذي يقوم بتطبيق نظام التشغيل الجديد الهادف إلى تحسين أداء قسم الخدمات وتعزيز رضا العملاء. **النظام الجديد**

يستخدم نظام امتياز الخدمة Service Excellence منهجاً بسيطاً وفعالاً من ست خطوات، بدءاً من حجز الموعد الأولي إلى الوصول والتفاعل مع العميل، وتوزيع مهام أمر التصليح، وتطبيق الأعطال، والفاتورة وتسليم العميل لمركبته، وأخيراً المتابعة. وتسهم هذه السلسلة من الخطوات بدورها في تأمين