



بعد استحواد «فيث كايبتال».. عذبي ونوري أسسا التطبيق ويرويان تفاصيل نجاحه في مقابلة مع «الأنباء» «جست كلين».. تجربة استثمارية ناجحة للأخوين «العنزي»

«جست كلين» أو «مصغتي» سابقاً.. فكرة جديدة دخلت عالم التطبيقات الإلكترونية على الموبايلات الذكية بدأها الأخوان نوري وعذبي العنزي اللذين قررا التحلي عن وظائفهما في القطاعين النفطى والبنيكي والدخول إلى عالم «البرنس» الحديث، وفي مقابلتهما مع

«الأنباء» أكد الأخوان ان فكرة البرنس بدأت باكتشافهم وجود حاجة ماسة للمستهلك لخدمات المصايغ من غسيل وكي وتوصيل الملابس وتحويل العملاء من التجارة التقليدية إلى تطبيقات التجارة الإلكترونية عبر استخدام الهواتف الذكية، وان القيمة المضافة للتطبيق لا تكمن

فقط في مجرد التواصل مع المصايغ، وإنما تمتد إلى استخدام بيانات العملاء للتعريف بمزايا التطبيق والعروض وكيفية الاستفادة منها، بالإضافة إلى القيام بدراسة سلوك العملاء وتوقعاتهم والعمل على تحسين مستوى الخدمة المقدمة لهم، وفيما يلي تفاصيل المقابلة:

جمال عبدالرحمن خالد

حدثنا عن بداية انطلاق «مصغتي»؟
● انطلق تطبيق مصغتي في بدايات العام 2016 وبدأنا على الفكرة التي تكونت خلال صيف العام 2015 مع أخي نوري العنزي.

كيف بدأت الفكرة؟ ولماذا؟
● بدأت الفكرة بناء على دراسة السوق، للبحث عن مشروع جديد ومتميز عن باقي الأفكار والمشاريع.

وقد لمسنا حاجة المستهلك إلى خدمات المصايغ من غسيل وكي وتوصيل الملابس وتحويل العملاء من التجارة التقليدية سواء عن طريق الهاتف أو القيام عن طريق المتصفح أو القيام بتوصيل الملابس للمصغية والعودة لتسليمهم مرة أخرى إلى تطبيقات التجارة الإلكترونية عن طريق استخدام الهواتف الذكية، وهذا لتسهيل عملية التسليم والتوصيل بأسرع وقت لتلبية حاجة العملاء اليومية والمستمرة وإمكانية الدفع باستخدام الدرهم «نت».

ما الآلية المستخدمة لجعل الزبائن يتواصلون معكم؟ وكيف تتم؟

● يقوم المستخدم بتحديد منطقة السكن، ثم يقوم العميل باختيار الوقت المناسب له من بين الساعات المحددة في التطبيق ويعدّها يتم اختيار المصغية والخدمة المراد استخدامها ونوعية الخدمة إذا كانت عادية في خلال الـ 24 ساعة أو الخدمة المستعجلة، بعدها يتم استقبال الطلب بالمصغية ويمكن العميل من



التوسع خليجياً
مخطط له خلال
النصف الأول
من 2018

60 مصغية مشاركة
في التطبيق
تغطي جميع
مناطق الكويت
جغرافياً

نعمند إستراتيجية
تحليل البيانات
وسلوكيات العملاء
لتقديم خدمة
تمتيزة



نوري وعذبي العنزي

لديكم بالطبع بيانات كبيرة للعملاء الذين قاموا بتحميل التطبيق، كيف تستفيدون من تلك البيانات؟

● بموجب اتفاقية المستخدم، هذه البيانات سرية ويجب الحفاظ عليها ولكننا نقوم باستخدامها مع كل عميل للتعريف بمزايا التطبيق والعروض وكيفية الاستفادة منها، بالإضافة إلى قيامنا بدراسة سلوك العملاء وتوقعاتهم والعمل على تحسين مستوى الخدمة المقدمة لهم.

كم عدد المصايغ المشاركين معكم؟ وكم تتوقعون الزيادة السنوية لتلك المصايغ؟
● وصل عدد المصايغ المشاركة في 60 مصغية من أكبر وأشهر المصايغ، والأهم أنها تغطي جميع مناطق الكويت، أما عن توقعات الزيادة السنوية في عدد المصايغ المشاركة، فنحن لدينا معدل شهري بحيث يتوازن عدد المصايغ المضافة حديثاً مع عدد المستخدمين

ما استفادة «جست كلين مصغتي» من مشاركة المصايغ في التطبيق؟
● الاستفادة الحقيقية تكمن في تحقيق التوازن الدائم بين مصلحة جميع الأطراف وهم المصايغ والعميل وجست كلين، وهنا نود أن نشير إلى أننا حسب الدراسات فإن هناك تزايداً في أعداد المصايغ وطلب العملاء على الخدمات بشكل مستمر، وان سوق الكويت من الأسواق الواعدة في هذا المجال.

وما نسبة الاستحواد من قبل فيث كايبتال؟

● من المؤكد أنه تم توفير رأس المال اللازم للبدء بالمشروع، وقد تم إبرام اتفاقية الصفقة مع شركة فيث كايبتال حسب الموازنة التقديرية للتكلفة التشغيلية اللازمة للتطوير سواء في مجال التطبيق نفسه أو توظيف الموارد البشرية اللازمة للعمل معاً على تحقيق النمو الأسرع والتوسع في المنطقة.

ماذا أضفت فيث كايبتال لكم؟
● في الحقيقة كان الأهم بالنسبة لنا هو الاستفادة من الخبرات المتوفرة لدى فيث كايبتال وخاصة الرؤية المستقبلية للتوسع سواء كان داخل الكويت أو خارجها، بالإضافة إلى توفير رأس المال اللازم لتنفيذ الخطط وتحقيق الأهداف المتفق عليها في الموازنة التقديرية للشركة.

هل استخدمتم وسائل التواصل الاجتماعي في الترويج للتطبيق؟
● من المتعارف عليه أهمية ودور وسائل التواصل الاجتماعي على اختلافها كقاعدة من العملاء والتعرف على ردود الأفعال وانطباعات القاعدة الواسعة من المستخدمين لوسائل التواصل الاجتماعي.

كيف تقيم أسعار كي الملابس أو غسيلها؟ هل هي محددة إلى شريحة معينة أم متناسبة مع كل الشرائح؟

● بتنوع وزيادة عدد المصايغ المشتركة، فإننا نخلق البيئة التنافسية للحصول على أسعار مناسبة لجميع شرائح المجتمع، بحيث تعادل وتساوي نفس الأسعار المعلن عنها لدى كل مصغية.

ما رأس المال الذي بدأت به المشروع؟ وكم حجم الصفقة؟



الشركات الكبرى العاملة بالتجارة الإلكترونية في هذا المجال في الكويت ودول الخليج، وعليها السعي والعمل والاجتهاد.

كم حجم التعامل الشهري من خلال التطبيق؟

● تجاوزت التعاملات الشهرية الألاف مع تحقيق معدلات نمو شهرية متسارعة ونسائل مضاعفة حجماً التعاملات سنوياً.

سوق التطبيقات الإلكترونية في الكويت ينمو بشكل سريع، أين ترون انفسكم بعد 5 سنوات؟

● سنبدل كل الجهد والوقت الممكن ونسعى للارتقاء بالأهداف لتكون واحداً من

ما خططكم المستقبلية؟

● حسب الخطة المتفق عليها سوف نقوم بالتوسع في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي في النصف الأول من العام 2018.

والياً تم تغيير اسم التطبيق من «مصغتي» إلى «جست كلين» كخطوة أولى نحو تحديثات للتوسع في السوق الخليجي تزامناً مع إصدار التطبيق الحالي لبناء قاعدة ثابتة وركيزة قوية يمكننا من الانطلاق إلى أسواق دول الخليج واعتقد أننا سنبدأ بدولة الإمارات ومملكة البحرين.

ما حجم التعامل الشهري من خلال التطبيق؟

● تجاوزت التعاملات الشهرية الألاف مع تحقيق معدلات نمو شهرية متسارعة ونسائل مضاعفة حجماً التعاملات سنوياً.

سوق التطبيقات الإلكترونية في الكويت ينمو بشكل سريع، أين ترون انفسكم بعد 5 سنوات؟

● سنبدل كل الجهد والوقت الممكن ونسعى للارتقاء بالأهداف لتكون واحداً من

ما خططكم المستقبلية؟

● حسب الخطة المتفق عليها سوف نقوم بالتوسع في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي في النصف الأول من العام 2018.

ما خططكم المستقبلية؟

● حسب الخطة المتفق عليها سوف نقوم بالتوسع في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي في النصف الأول من العام 2018.

والياً تم تغيير اسم التطبيق من «مصغتي» إلى «جست كلين» كخطوة أولى نحو تحديثات للتوسع في السوق الخليجي تزامناً مع إصدار التطبيق الحالي لبناء قاعدة ثابتة وركيزة قوية يمكننا من الانطلاق إلى أسواق دول الخليج واعتقد أننا سنبدأ بدولة الإمارات ومملكة البحرين.

ما حجم التعامل الشهري من خلال التطبيق؟

● تجاوزت التعاملات الشهرية الألاف مع تحقيق معدلات نمو شهرية متسارعة ونسائل مضاعفة حجماً التعاملات سنوياً.

سوق التطبيقات الإلكترونية في الكويت ينمو بشكل سريع، أين ترون انفسكم بعد 5 سنوات؟

● سنبدل كل الجهد والوقت الممكن ونسعى للارتقاء بالأهداف لتكون واحداً من

ما خططكم المستقبلية؟

● حسب الخطة المتفق عليها سوف نقوم بالتوسع في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي في النصف الأول من العام 2018.

تزامناً مع موسم السفر والعطلات لعام 2017 «الأهلي المتحد»: خصومات فورية وعروض استثنائية ضمن برنامج «خصومات الآلي»



تزامناً مع موسم الصيف والسفر والعطلات لعام 2017، يذكّر البنك الأهلي المتحد عملاءه بالاستفادة من العروض الاستثنائية التي يقدمها برنامج خصومات الآلي الفورية الذي يشمل على مجموعة متميزة من الخصومات الفورية القيمة التي تغطي مختلف المجالات الشرائية، وتتناسب مع احتياجات مختلف شرائح العملاء.

وانطلاقاً من حرصه على توفير كل الخدمات والمنتجات التي ترضي عملاءه وتمنحهم المزيد من الخيارات لدى التسوق، يقدم البنك الأهلي المتحد برنامج مكافآت السفر الناجح الذي يمنح العملاء فرصة الحصول على 3 نقاط آلياً مقابل كل دينار كويتي يتم إنفاقه في أي محل من المحلات التجارية المشاركة في البرنامج حول العالم ويتم تحويل هذه النقاط إلى أميال جوية والمطالبة بها لدى أي من شركات الطيران الرائدة الثلاث:

«مفاجآت سيف دبي»: المنافذ سجلت 15% ارتفاعاً بالمبيعات والزوار نشاط ملحوظ في أسواق تجزئة الإمارات بالنصف الأول



من العام الماضي وزيادة في مبيعات المحلات التجارية تراوحت بين 10 و15% في الوقت الذي شهد دبي فيستفال سيني مول 16% زيادة في أعداد الزوار. وفي الوقت ذاته شهدت محلات مجموعة شركات باريس غاليري المنتشرة في دولة الإمارات العربية المتحدة متوسط نمو في المبيعات بنسبة 10%، فيما ارتفعت هذه النسبة إلى 16% في المحلات الموجودة في إمارة دبي والمدن المحيطة خلال أيام عطلة نهاية الأسبوع.

عروض المفاجآت هذا العام، حيث شهد مركز ميركاتو نمواً بنسبة 20% في أعداد الزوار مقارنةً بالفترة نفسها

تلعّب «مفاجآت سيف دبي» سنوياً دوراً فعالاً في تنشيط أسواق التجزئة خاصة مع وجود دلائل ومؤشرات اقتصادية إيجابية من الشركاء الاستراتيجيين الذين أكدوا زيادة في نسب المبيعات وأعداد الزوار خلال النصف الأول، وذلك منذ انطلاق فعاليات «مفاجآت سيف دبي» في يوليو الماضي وتستمر حتى 12 أغسطس المقبل.

خلال لقاء بين الروضان واتحاد وسطاء العقار «التجارة» بالمراحل النهائية لتنظيم بيع العقارات الخارجية



وزير التجارة متوسلاً اتحاد وسطاء العقار

فيصل الشهران رئيس مجلس إدارة الاتحاد الضوء على بعض العقبات التي تواجه عمل الوسيط العقاري في السوق المحلي، وأبرزها طول فترة إجراءات تجديد الرخصة ودفتر الوسيط، موضحاً مدى تأثيرها على السوق بشكل عام.

وذكر الشهران أن الاتحاد بصدد تقديم رؤية شاملة تتعلق بتطوير السوق إلى الأفضل، حيث ان الوزارة يمكنها الاستفادة من تلك الرؤية عند تقديمها، إذ ان السوق بحاجة إلى إعادة هيكلة بعض القرارات لتطويره وتنظيمه ليواكب الأسواق العالمية.

المستفيدين الراغبين في شراء العقارات.
هذا، وتم خلال الاجتماع طرح ومناقشة العديد من القضايا المتعلقة بالقطاع العقاري. من جانبه، سلط

قال وزير التجارة والصناعة وزير الدولة لشؤون الشباب بالوكالة خالد الروضان: ان «التجارة» لديها خطة لتطوير السوق العقاري وعمل الوسطاء، مؤكداً استعداد الوزارة للتعاون مع الاتحاد الجديد وتلقي جميع الاقتراحات بهذا الخصوص. وبين الروضان خلال اجتماعه مع الاتحاد الكويتي لوسطاء العقار ان الوزارة في المراحل النهائية لإصدار تنظيم يختص بالمبيعات العقارية الخارجية التي تتم من خلال المعارض العقارية. وأثنى الروضان على جهود الاتحاد لتطوير السوق، الأمر الذي يسهم في حفظ حقوق

أخبار البورصة

«شعاع كايبتال» تستحوذ على 8% من أسهم «أموال»

استحوذت شركة «شعاع كايبتال» المدرجة أسهمها في سوق دبي المالي، على حصة 8%، نحو 14,5 مليون سهم، من أسهم شركة «أموال الدولية للاستثمار». وأشارت الشركة في بيان لها على «سوق دبي» أمس، إلى أن شركتها التابعة «الخليج لتمويل» تمتلك حصة تصل إلى نحو 3% من أسهم شركة «أموال الدولية للاستثمار». وتعمل شركة «أموال» تعمل في العديد من القطاعات الاقتصادية والتمويل والوساطة، وإدارة المحافظ المالية والعقارية وتقديم خدمات الاستشارات الفنية والاقتصادية، وتتضمن استثماراتها الرئيسية، حصة تبلغ 51% في شركة «نور كايبتال ماركيتس»

2,5% انخفاضاً في خسائر «الكيبيل»

أظهرت النتائج المالية للنصف الأول من العام الحالي للشركة الكويتية للكيبيل التلفزيوني، انخفاض خسائر الشركة بنسبة 2,5%، وذلك مقارنة مع ذات الفترة من 2016.

86% تراجعاً في أرباح «الاستهلاكية»

أظهرت البيانات المالية للشركة الوطنية الاستهلاكية القابضة، تحقيق الشركة أرباحاً بقيمة 20 ألف دينار في النصف الأول من 2017، مقابل أرباح بنحو 142 ألف دينار لنفس الفترة بالعام الماضي، بانخفاض نسبتها 86%. وقالت الشركة في بيان للبورصة إن تراجع أرباح الفترة يعود إلى انخفاض مجمل ربح الفترة بقيمة 109 آلاف دينار، وانخفاض صافي ربح المجموعة من نتائج أعمال شركة زميلة بنحو 9,8 آلاف دينار. كانت أرباح الشركة بالربع الأول من العام الحالي تراجمت 11,6، لتصل إلى 76 ألف دينار، مقابل أرباح بنحو 86 ألف دينار للفترة ذاتها لعام 2016.