«بيتك» يقدم عروضاً حصرية لعملائه مع «بنتا» للأثاث

أطلق بيت التمويل الكويتي (بيتك) حملة تسويقية لعملائه بالتعاون مع شركة «بنتا» للأثاث، يقدم من خلالها عروضا حصرية عبارة عن 3 سنوات أقساطا بسعر الكاش، وذلك انطلاقا من حرص البنك على تعزيز ريادته في سوق التمويل الاستهلاكي، وسعيا لتقديم افضل المزايا والخصومات لعملائه، وترسيخ دعائم تعاونه مع ابرز شركائه في السوق.

ويستمر العرض حتى منتصف اكتوبر من العام الحالي على جميع منتجات «بنتا» من الأثاث، والمطابخ، والإكسسوارات وغيرها من المنتجات التي تقدمها الشركة.

وتقدم «بنتا» خدمات مميزة لعملاء «بيتك» وذلك بعد افتتاح معرضها الجديد الكائن في منطقة الشويخ الصناعية على الدائري الرابع الذي يتيح للعملاء خيارات

3 سنوات أقساطاً بسعر الكاش

واسعة من مختلف انواع الاثاث والمفروشات والسجاد والإضاءة والمطابخ والأواني المنزلية والاكسسوارات ذات المستوى العالي من حيث النوع والكفاءة، ما يمنحهم تجربة تسوق متكاملة تحت سقف واحد، وخدمات عديدة منها خدمة تنسيق أثاث المنزل والتوصيل المجاني وخدمة الدفع قبل الاستلام عند المنزل وغيرها من الخدمات المبتكرة.

وتأتي هذه الحملة في إطار تعزيز خدمات «بيتك» التمويلية وتعميق الصلة مع العميل وإتاحة الخدمات التمويلية لكل الشرائح، كما أنها تأتي ضمن جهوده لتنشيط السوق وزيادة حركة التجار والموردين الذين تربطهم مع «بيتك» علاقات تعاون مشتركة، إضافة إلى ذلك فإنها تعزز مفهوم التعامل بالأقساط الذي يكسب العميل إمكانيات مادية أكبر عند رغبته في شراء أي من احتياجاته المعيشية.

ويقدم «بيتك» ميزات تمويلية فريدة، من أبرزها فترة سماح لاستحقاق القسط الأول تصل إلى 6 أشهر للتمويل الاستهلاكي، حيث يصل التمويل الى 15 ألف دينار مع فترة سداد الأقساط تصل إلى 5 سنوات، وتخضع جميع المعاملات للضوابط الائتمانية الخاصة بـ «بيتك».

«الخليج» يستضيف الفائزين في السحب الشهري السابع لحساب red

استضاف بنك الخليج الفائزين الثلاثة في السحب الشهري السابع لحساب red لهذا العام، وذلك في المبنى الرئيسي للبنك، يوم الإثنين الموافق 31 يوليو 2017، حيث كان في استقبالهم فريق من الإدارة العليا لدى البنك والقائمين على حساب red للترحيب بهم وتسليمهم جوائزهم.

وقد تم الإعلان عن الفائزين خلال السحب الذي تم إجراؤه يوم الاثنين الموافق 24 يوليو 2017، تحت إشراف ممثل وزارة التجارة والصناعة، حيث أثمر سحب red الإعلان عن ثلاثة طلاب فازوا بجوائز «آبل»، والفائزون هم: منيره فهد طيب «آيفون 7بلس»، منيرة احمد علي البيسيس «آيباد برو»، سارة خلف مسفر الشلاحي «آبل ووتش». وصمم حساب red من بنك الخليج خصوصا لطلبة المدارس الثانوية والكليات والجامعات ممن تتراوح

فريق بنك الخليج في استقبال الفائزات

الحساب يمنح عملاءه فرصة الفوز بسيارة فيات C500 موديل 2017

أعمارهم بين 15 و25 عاما، ودون شرط وجود حد أدنى لفتح الحساب. ويحصل حاملو حساب red على فرصة دخول السحوبات الشهرية تلقائيا عند تحويل إعاناتهم الطلابية للفوز بالجوائز القيمة التي تشمل أجهزة «أبل» المذكورة سابقا، وتستمر السحوبات حتى يناير 2018. ويمنح حساب red عملاءه العديد من المزايا من بينها فرصة الفوز بسيارة فيات C500 موديل 2017، بمجرد تحويل إعاناتهم الطلابية. كما بإمكانهم الحصول على تذاكر سينما بقيمة دينارين لدى صالات العرض التابعة لسينسكيب طوال أيام الأسبوع، علاوة على ذلك، يحصل العملاء على فرصة التسوق حصريا مع «ادفعلي» من الولايات المتحدة الأميركية والمملكة المتحدة، وهي الشركة المتخصصة في تقديم صندوق البريد لخدمات التسوق عبر الإنترنت من خلال موقعها الإلكتروني https://kw.edfa3ly.co/GulfBank

كما سيتمكن عملاء red أيضا من تحويل الأموال من أي حساب لدى أي من البنوك المحلية إلى حسابهم في بنك الخليج عبر خاصية جديدة للدفع الإلكتروني e_Pay، والتي تمنحهم إمكانية تسديد فواتير الهاتف النقال لدى كل من زين، وOoredoo، وVIVA وكذلك شراء بطاقات iTunes وGoogle Play. وتتوافر خدمة الدفع الإلكتروني عبر الموقع الإلكتروني للبنك أو تطبيق الهواتف الذكية.

«فورد».. 100 عام من التميز والريادة في تصنيع أجود الشاحنات

الشركة حريصة على تقديم إبداعاتها المستمرة كوسيلة أساسية لتحقيق النجاح

قبل قرن من الزمن، وفي 27 يوليو 1917 بالتحديد، انطلقت شركة فورد موتور كومباني في مغامرة كان من شأنها تغيير صناعة السيارات إلى الأبد. وبدأت الحكاية مع Model TT، الشاحنة التي اعتمدت على النجاح الكبير لسيارة Model T والتي حققت تقدما كبيرا على مدار مائة عام لتصبح أفضل الشاحنات مبيعا في العالم.

وعلى مدى السنين، تم استخدام شاحنات فورد من قبل المزارعين والعائلات والجنود والمقاولين وسائقي السباقات والباحثين عن المغامرة. وساهمت المواصفات التي تتميز بها شاحنات فورد بما فيها تعدد الاستخدامات والإمكانيات الفائقة والموثوقية العالية، في ريادة الشركة لمبيعات الشاحنات خلال عقود طويلة من الزمن، كما سنرى في هذه اللمحة التاريخية. إلا أن هذه الإنجازات لم تحدث بين ليلة وضحاها، فقد كانت المسيرة طويلة عبر الزمن، حافلة بالرؤية والإبداع، والسعي المستمر لإنتاج شاحنات تلبي التوقعات وتتجاوزها أيضا.

وفي عام 1917، وبعد تسع سنوات من إطلاق Model T، كان العملاء يبحثون عن مركبة أكثر متانة وقدرة من أي سيارة معروفة في ذلك الوقت حتى ظهرت شاحنة Model TT.

أسهمت شاحنة TT في تغيير الطريقة التي يتم فيها أداء المهام، من خلال قدرتها على نقل طن كامل من الحمولة، وبدأ بيعها في الأصل كشاسيه فقط، وأتيح للمشترين مجال تزويدها بالهيكل الذي يرغبونه، وباعت فورد من TT ما يقارب 1,3 مليون شاحنة من هذا الطراز، حتى تم استبدالها في عام 1928 بالبيك أب من طراز A وAA، حيث كان نموذج AA واحدا من أوائل سلالة فورد لشاحنات البيك أب.

وبعد سنوات قليلة، تلقت شركة فورد موتور كومباني في أستراليا رسالة من زوجة مزارع تطلب فيها مركبة يمكن لها ولزوجها قيادتها في المدينة خلال عطلات نهاية الأسبوع، على أن تكون السيارة قادرة أيضا على نقل حمولة من الماشية إلى السوق في بقية أيام الاسبوع. ومن هنا جاءت شاحنة فورد كوبيه يوتيليتي «the ute» في عام 1934، وهي المركبة التي ارتبط اسمها بأستراليا، وتعتبر عنصرا أساسيا آخر من الإرث العريق لشركة فورد القائم على الإصغاء، والاستجابة لاحتياجات الأفراد.

وفي أعقاب الحرب العالمية الثانية، أعادت فورد تركيز اهتمامها على تصميم الشاحنات في أميركا الشمالية، وشهد عام 1948 إدخال أول شاسي مخصصة لإنتاج الشاحنات، حيث تمكنت من خلالها تحقيق زيادة كبيرة في قدرات مركبات فورد. وتوافرت أولى نماذج هذا الطراز الجديد المتنوع من الشاحنات بثمانية أحجام، بدءا من طراز F–1 بقدرة نصف طن، وحتى F–8 بقدرة 3 أطنان، وجاء طرح سلسلة شاحنات F الشهيرة التي تحمل منذ عام 1977 لقب البيك أب الأفضل مبيعا في الولايات المتحدة الأميركية، ولقب أفضل المركبات مبيعا على مدى 35 عاما متواصلة. وفي منطقة الشرق الأوسط، أصبحت F–150 اختيار الجيل الجديد من السائقين الباحثين عن المغامرة. أما في جنوب أفريقيا، فلم يقتصر دور فورد رنجر على كونه أفضل المركبات التجارية الخفيفة مبيعا، بل حصل أيضا على لقب أفضل السيارات مبيعا بشكل عام في النصف الأول من عام 2017.

وجيلا بعد جيل، واصلت فورد ابتكار المزايا والمواصفات الجديدة، وإضافتها على شاحناتها اعتمادا على متطلبات العملاء، حيث حرصت على تقديم إبداعاتها المستمرة كوسيلة أساسية لتحقيق النجاح.

موديل Model T للعام 1925

حسب دراسة «جاي.دي. باور أبيل»

«بورشه» العلامة التجارية الأكثر جاذبية لدى العملاء الأميركيين

دافعت بورشه بنجاح عن مركزها الأول بين العملاء الأميركيين، وفقا لما أظهرته النتيجة الحاسمة لـ «دراسة أداء السيارات وتصنيعها وتصميمها» («أبيل» APEAL) الثانية والعشرين التي أجراها معهد أبحاث السوق الأميركي «جاي.دي. باور» فللمرة الثالثة عشرة على التوالي، أحرز صانع السيارات الرياضية المركز الأول في التصنيف العام، ما يعني بقاء بورشه العلامة التجارية الأكثر جاذبية في قطاع السيارات بالنسبة إلى السائقين الأميركيين. كما حصدت طرازات بورشه «911» و«كاين» و«مكان» المراكز الأولى ضمن فئاتها. وقد شارك في الاستبيان أكثر من 69000 عميل لسيارة جديدة، قيموا في خلاله 243 طرازا من 33 صانعا ضمن 10 فئات.

يقول أوليفر بلومه، رئيس شركة بورشه الألمانية لصناعة السيارات ورئيسها التنفيذي: «تعزز نتائج دراسة (جاي.دي. باور) ثقتنا بأن إستراتيجيتنا صحيحة. ومن الواضح أن تأثيرنا على عملائنا لا ينحصر بجودة منتجاتنا فحسب، بل يتعداه ليشمل نوعية الخدمة التي نقدمها إليهم ومستوى تواصلنا معهم». واحتلت «مكان» المركز الأول للمرة الثالثة على التوالي ضمن فئة «السيارات الرياضية المدمجة الفاخرة متعددة الاستعمالات» في تصنيفات دراسة «أبيل» للسيارات. كما حاز طراز «كاين» الرياضي متعدد الاستعمالات رضا بالغا من العملاء الأميركيين، ما دفعه إلى المركز الأول ضمن فئة «السيارات الرياضية المتوسطة الفاخرة متعددة الاستعمالات» للمرة السادسة منذ العام 2011. بالإضافة إلى ذلك، حصدت بورشه 911 أكبر مجموع نقاط ضمن فئتها، وجرى تقديرها بجائزة «الأكثر جاذبية» ضمن فئة «السيارات الرياضية المتوسطة الفاخرة».

بورشه 911

بورشه مكان

يجدر الذكر أنه سبق لسائقي بورشه الأميركيين أن صنفوا طرازي 911 و«مكان» في المركز الأول ضمن فئتيهما في «دراسة الجودة المبدئية» الشهر الفائت. وتتماشى النتائج المذهلة في كلا الدراستين مع التطورات الإيجابية الراهنة في أرقام مبيعات سيارات بورشه في الولايات المتحدة الأميركية، التي تمثل ثاني أكبر سوق لبورشه. ففي الفترة الممتدة من يناير إلى يونيو 2017، سلم صانع السيارات الرياضية من شتوتغارت 27000 سيارة إلى الولايات المتحدة الأميركية، محققا بذلك زيادة نسبتها 3٪ مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي.

تنطلق عروضه منتصف نوفمبر المقبل و«عربي» راع ماسي

تسابق الشركات الوطنية على رعاية معرض البناء «بيتك» يغلق باب التسجيل مبكراً

أعلنت شركة معرض الكويت الدولي عن استكمال كل حجوزات الدورة الثانية لمعرض مستلزمات البناء «بيتك» للعام 2017، معلنة بذلك اغلاق باب التسجيل وبدء الاستعدادات لهذا المعرض المزمع اقامته خلال الفترة من 14 الى 18 نوفمبر القادم على أرض المعارض الدولية بمشرف في صالة رقم 8 بمشاركة فاعلة وبحضور حشد من مؤسسات وشركات قطاع مواد البناء ومستلزماتها.

وبهذا الشأن، قال مساعد مدير التسويق والمبيعات مدير معرض البناء «بيتك» لدى شركة معرض الكويت الدولي خالد الهندي انه تم استكمال 100٪ من حجم حجوزات هذا المعرض في الصالة رقم 8 والبالغ مساحتها 7 آلاف متر مربع، حيث تجري الاستعدادات لانطلاق هذا المعرض والذي يشهد تسابقا واسعا من قبل شركات البناء الوطنية الكبرى على رعايته والمشاركة فيه بعيد النجاح الباهر الذي فاق التوقعات في دوراته السابقة ولما وفره من أجواء تسوق مميزة، حيث يشارك فيه حشد من المصانع والمؤسسات والشركات المحلية وكلاء الماركات العالمية ذات العلاقة بمواد البناء ومستلزماتها.

ولفت الهندي الى ان 8 شركات أكدت رعايتها للمعرض

خالد الهندي

الهندي: بمشاركة 8 رعاة والمعرض يستهدف البيع بأسعار نهاية العام

يتقدمهم شركة «عربي» كراع ماسي في حين حظي بالرعاية الذهبية شركة هيدروتيك الهندسية، فيما كانت الرعاية الفضية من نصيب كل من شركة بسامكو للأدوات الصحية ومقاولاتها، ولاجين للمعادن، ولامار للمصاعد الكهربائية، بينما حظيت بالرعاية البرونزية كل من شركة المحيط، ومستر بلدر، والانابيب الالمانية.

وأردف قائلا: ان هذا المعرض يعد حدثا مميزا في الكويت من ناحية توقيته ونوعيته واهميته، حيث يلاقي اقبالا جماهيريا ويحظى بشعبية غير اعتيادية كحدث متميز وفريد من نوعه لدى الكويتيين، مشيرا الى ان تنظيم المعرض يأتي ايمانا من شركة معرض الكويت الدولي بأهمية هذا القطاع وتعميقا وتركيزا للضوء عليه خاصة انه من القطاعات الاقتصادية المهمة في البلاد، لافتا الى ان معرض البناء «بيتك» يستقطب شركات البناء الوطنية المختلفة والمقاولات، والمهندسين والمقاولين العاملين في هذا المجال إضافة للمواطن الكويتي الراغب في استكمال أو تجديد بناء بيته أو قسيمته، حيث يشارك في المعرض جهات محلية ما بين راعية ومشاركة تمثل شركات ومؤسسات ومصانع وطنية ذات العلاقة بقطاع البناء والمكاتب الهندسية والمقاولات التي تشارك لتستعرض وتبيع جميع منتجات مواد البناء المتنوعة واكسسواراتها ذات الكفاءة العالية وبتكاليف مناسبة تلبي احتياجات المواطن وبمتناول مستويات ودخول مختلف الشرائح. واضاف «ان المعرض يستهدف تعزيز مبيعات مستلزمات مواد البناء واكسسواراتها بأسعار خاصة ومميزة، ويتيح بيع البضائع بأسعار نهاية العام التنافسية بشكل مباشر للجمهور، حيث يستفيد منها شريحة كبيرة من المواطنين أصحاب الدخل والقسائم وملاك المجمعات والمولات والمقاولين وأصحاب شركات البناء.

واشار الى ان المشاركات في هذا المعرض تضم مجموعة من شركات مواد البناء والمصانع المتعددة والتي تعرض لمنتجاتها.

وتوقع الهندي أن يلقى هذا المعرض كالعادة إقبالا كبيرا، حيث يلقى اهتماما من الشركات والمصانع المحلية للمشاركة بقوة في فعالياته، إذ يعد حدثا مهما ويشهد تسابقا ملحوظا من قبل المواطنين والشركات المهتمة للمشاركة فيه نظرا لما لهذا المعرض المتخصص من أهمية وخصوصية كبيرة لدى المواطن الكويتي.

بدون مقدم وبدون أرباح والقسط الأول بعد ثلاثة أشهر

«أعيان» تطلق حملة «أقساط تبرد صيفك» للسيارات المستعملة

أطلقت شركة أعيان الكويت للسيارات «أعيان أوتو»، بالتعاون مع بنك وربة، حملتها السنوية الصيفية تحت عنوان «أقساط تبرد صيفك» للسيارات المستعملة. وأعلنت الشركة أن هذه الحملة تشمل العديد من المزايا التشجيعية للعملاء، وتستمر حتى نهاية شهر أغسطس في معارض الشركة المنتشرة في كافة مناطق الكويت.

وبينت أعيان أوتو أن حملة «أقساط تبرد صيفك» تقدم الفرصة للعملاء لشراء السيارة المناسبة لهم من الموديلات المستعملة العديدة والحديثة متنوعة الماركات والأحجام المتوفرة في معارض الشركة بدون دفع مقدم وبدون أرباح، مع استحقاق القسط الأول بعد ثلاثة أشهر، وذلك من خلال

التعاون مع بنك وربة الذي يقدم هذه المزايا لعملاء أعيان سواء كانوا عملاء لدى البنك أم لم يكونوا.

وللاطلاع على تفاصيل العرض والموديلات المتوفرة من سيارات الدفع الرباعي والسيارات العائلية والعادية والأسعار التنافسية العالية التي تقدمها أعيان، دعت الشركة العملاء الكرام إلى زيارة معارضها المنتشرة في مناطق الري والمهبولة والأحمدي والجهراء وأسواق القرين، حيث يجدون سيارات مستعملة من موديلات حديثة بأسعار منافسة، وهي في معظمها من السيارات المستردة من عقود التأجير التشغيلي وذات استخدام خفيف، وجزء منها ما زال تحت كفالة الوكالة. علما بأن سيارات أعيان المستعملة تحصل على عناية الشركة الفائقة، حيث تخضع للصيانة الدورية والإصلاح في كراجات الشركة قبل طرحها للبيع في معارض الشركة المختلفة.