

«الساير» تدعم الموسم الثالث من برنامج «فكرة» لتطوير الأعمال

«لكزس» تشارك في تعزيز ودعم جيل جديد من رواد الأعمال



جولة على المشاريع المشاركة



أحد المبادرين يقدم شرحاً للفوزان عن مشروعه



إبراهيم الفوزان

أصحاب رؤية من شأنهم تعزيز الاقتصاد والتطوير المستدام للبلاد، وأننا نتمنى الأفضل للمشاركين ولفريق برنامج فكرة والمنظمين لنجاح هذا البرنامج. وقد حصلت الانطلاقة الأولى والثانية لبرنامج فكرة ما يزيد على 200 طلب، وتم قبول 30 فكرة عملية، وتقديم 37 جلسة تدريبية، وتدريب 48 متدرباً من رواد الأعمال. وبرنامج فكرة يدعو أصحاب المواهب لأن يكونوا جزءاً من رحلة ريادة الأعمال الرائعة من خلال التسجيل في البرنامج عبر الموقع الإلكتروني www.fikraprogram.com آخر موعد للتسجيل هو 11 نوفمبر 2017.

جدير بالذكر أن برنامج فكرة لتطوير الأعمال ينظم تحت رعاية كل من وزارة الدولة لشؤون الشباب، الصندوق الوطني لرعاية وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، شركة الحمراء العقارية، شركة علي عبد الوهاب المطوع التجارية، المركز المالي الكويتي، بنك الخليج، جراندي سينما، وتحت إدارة وتنفيذ كويبيكال سيرفيسز لحاضنات الأعمال.

علي نائب مدير مجموعة التميز المؤسسي بمجموعة الساير أن استدامة ومسؤولية مجموعة الساير تهدف إلى لعب دور أكبر في دعم فئة الشباب الذين سيصبحون

أكتوبر 2017، ستقوم الساير لكزس بدعم برنامج فكرة كراع ذهبي لتقديم للمشتركين أفضل الفرص والخبرات الممكنة للنجاح في مساعيهم. بدوره، أكد نهاد الحاج

إرث ابتكار التكنولوجيا الأولى من نوعها في العالم، وبنفس الروح والمعنويات تود لكزس أن تكون جزءاً من برنامج فكرة الذي يشجع الأفكار الجديدة. وعلى مدى 8 أشهر بداية من

شغوفون بتمهيد السبل أمام أصحاب المشاريع الطموحين ذوي الأفكار العملية المبدعة لتحقيق أحلامهم بما يعود بالنفع على المجتمع، هذا البرنامج يقدم لهم منصة

تعزيز قدراتهم عبر التدريب المكثف وتنمية المهارات وتبادل المعرفة والتوجيه، إنه ليسعدنا تواجد الساير لكزس كشريك معنا في البرنامج. ولا شك أن لكزس تحقق

دعماً للالتزام الاستراتيجي تجاه الشباب المحلي الذي يعتبر من الركائز الأساسية لدعم الاقتصاد والتطوير المستدام للبلاد، شاركت مؤسسة محمد ناصر الساير وأولاده - لكزس، وهي إحدى شركات مجموعة الساير القابضة في التدريب المكثف لرواد الأعمال في الموسم الثالث لبرنامج فكرة.

وقد أقيم المؤتمر الصحفي الخاص بإطلاق البرنامج تحت رعاية وزير التجارة والصناعة ووزير الدولة لشؤون الشباب بالوكالة خالد الروضان، وحضره إبراهيم الفوزان نائب رئيس لجنة الاستدامة ممثلاً عن مجموعة الساير.

بهذه المناسبة، قال إبراهيم الفوزان إن مثل هذه المبادرات الشبابية الاستراتيجية مهمة من جانب الاستدامة، وكجزء من استدامة ومسؤولية مجموعة الساير الاجتماعية، فإننا نتمنى الحصول على تفاعل أقوى وشراكة طويلة المدى لرعاية الشباب الكويتي وتأسيسهم لقيادة الأمة.

وقد أوضحت مريم هشام الرئيس، مديرة برنامج فكرة في كويبيكال سيرفيسز لحاضنات الأعمال: نحن



صورة جماعية لممثلي الشركات الراعية

شهر سبتمبر 2017 «التركية» تعلن عن نتائج حركة المسافرين وشحن البضائع

أميركا الشمالية والشرق الأقصى نمواً واضحاً مع غيرها من المناطق بمقدار 10,3 نقاط و6,3 نقاط على التوالي. وخلال الفترة من يناير إلى سبتمبر، تم تسجيل زيادة في الطلب وفي إجمالي عدد الركاب بنسبة 5,5% و6,1% على التوالي، خلال نفس الفترة من العام الماضي. ووصل إجمالي عدد الركاب إلى 6,51 مليون مسافر، إضافة إلى تحسن إجمالي معاملة الحمولات بمقدار 4,3 نقاط ليصل إلى 79٪، في حين ارتفع معامل الحمولات الدولية بمقدار 5 نقاط تقريباً، ليصل إلى 78٪. وخلال الفترة من أيار إلى سبتمبر، ازداد حجم شحن البضائع والطرود البريدية بنسبة 27٪، ووصل إلى 810 آلاف طن، وذلك بفضل الحركة القوية في حجم الحركة في الفترة من يناير إلى سبتمبر.



بنسبة 25٪، مقارنة بشهر سبتمبر 2016. وجاءت كل من منطقة الشرق الأوسط وأوروبا كمساهمين رئيسيين في النمو في حجم البضائع والطرود البريدية، بزيادة بنسبة 44٪ للشرق الأوسط وأوروبا بنسبة 31٪. كما ازداد عامل الحمولات في كل المناطق، وسجلت كل من

أعلنت الخطوط الجوية التركية أسس عن نتائج حركة المسافرين وشحن البضائع لشهر سبتمبر المنصرم، حيث حققت أعلى عامل حمولة في السنوات الخمس الماضية مع سبتمبر 2017، ليصل إلى 81,5٪ بفضل تحسن كبير بمقدار 5,7٪ إلى جانب نمو مزدوج في الطلب في يوليو، حافظ على نمو الطلب بنسبة 10٪. كما سجلت الناقلات أزيداً إجمالياً في عدد المسافرين المنقولين بنسبة 13٪ ليصل إلى 6,7 ملايين مسافر، وبالمقارنة مع سبتمبر 2015، ارتفع عدد الركاب بنسبة 21٪، وباستثناء الركاب الدوليين الذين يسافرون بالعبور (ركاب الترانزيت)، ارتفع عدد المسافرين الدوليين بنسبة 30٪. وفي سبتمبر، ارتفع حجم البضائع والبريد

كبيرا وحققت أصداء واسعة بين عملاء البنك الحاليين والجديد، وذلك بفضل أهدافها الرامية لمكافاتهم ومنحهم جوائز قيمة تدعم التزاماتهم المالية على اختلافها. موضحاً أن الحملة صممت لتمنح كل عميل يفتح حساب راتب جديداً فرصة الاستفادة من الحملة فوراً، وذلك بمجرد فتح الحساب وتحويل راتبه إلى البنك خلال 3 أشهر، إلى جانب الاستمتاع بمزايا حساب الراتب المميزة، وتشمل مزايا حساب الراتب الاستثنائية الحصول على بطاقة ائتمان مجانية للسنة الأولى، وقرض حسن للغاية 5000 دينار مع فترة سداد مرنة تصل إلى 3 سنوات، بالإضافة إلى ميزة استخدام بطاقة السحب الآلي محلياً وعالمياً، مع إمكانية الحصول على تسهيلات المرابحة.

علي ظمن الصواغ، فيصل موسى ارشيد الضرباج، عبدالعزيز هاوي عواد عوض جمعان. وقد صممت هذه الحملة خصيصاً لعملاء حساب الراتب الكويتيين، حيث تمنحهم قسائم «امسح واربح» عند فتح الحساب ما يؤهلهم إلى ربح جوائز نقدية فورية بقيمة 150 ديناراً، 200 ديناراً، 300 ديناراً ولغاية 12 ألف ديناراً. كما شملت الحملة 20 سحبا أسبوعياً ربح فيها 200 فائزاً راتب نصف شهر يصل بحد أقصى لغاية 500 دينار، فضلاً عن دخول السحب النهائي على الجائزة الكبرى وهي سيارة لامبورغيني هوراكان. وبهذه المناسبة، صرح المدير العام بالوكالة للإدارة المصرفية للأفراد في البنك، يوجين جاليجان، بأن حملة «امسح واربح» لاقت نجاحاً



يوجين جاليجان

الجائزة الكبرى
لامبورغيني
هوراكان بانتظار
صاحب الحظ
السعيد

أعلن بنك الكويت الدولي أن حملته الترويجية الجديدة «امسح واربح» توجت 200 فائزاً محظوظاً خلال 200 يوم، حيث ربحوا نصف راتب شهري لغاية 500 دينار كحد أقصى، إلى جانب العملاء الذين ربحوا جوائز نقدية فورية تصل قيمتها لغاية 12 ألف دينار، مشيراً إلى أن فرصة الفوز بالجائزة الكبرى وهي سيارة لامبورغيني مازالت بانتظار سعيد الحظ. هذا، وقد فاز في السحب العشرين كل من: وضحه محمود زويد العتيبي، عبدالرحمن فهد خلف المطيري، ناصر إبراهيم عواد الرشدي، خالد جاسم محمد العنزي، تهاني محمد جازع المطيري، ناهي مناحي نواهي العتيبي، محمد مشاري داهم القحطاني،

تقدم أفضل المشاريع الاستثمارية محلياً وعالمياً «فور مووف» تعلن عن انطلاقتها كأول منصة عقارية إلكترونية

مواصفات العقار فوراً إلى البريد الإلكتروني الخاص بالمتصفح تلقائياً دون الحاجة إلى البحث بصورة دورية، وكذلك تم طرح خدمة تعتبر نقلة نوعية للوسطاء العقاريين حيث أصبح من المتاح التواصل بين الوسطاء العقاريين مباشرة لتبادل الفرص العقارية فيما بينهم بحيث يستطيع الوسيط العقاري إرسال العرض - الطلب الخاص به إلى عدد غير محدود من الوسطاء خلال إتمام الصفقات وعبر وسيط فقط دون دخول عدة وسطاء في الصفقة الواحدة.

إطلاق دليل الشراء التفصيلي للسوق التركي والسوق البريطاني محلياً يحفظ عليهم الوقت والخصوصية، حيث أتاحت المنصة الفرصة للمطورين وشركات التسويق العقاري لإدراج مشاريعهم متضمنة كل المعلومات التفصيلية من وصف كامل للمشروع والصور والفيديو والإحداثيات وذلك لتمكين المتصفح من اتخاذ قراراتهم بطريقة مدروسة. هذا، وأشار المعجل إلى أن أحد أبرز أهداف المنصة هو توعية المستثمرين على أسس وألية الشراء في السوق العقاري الدولي، حيث سيتم

المستثمرين المطلع على آخر هذا، وتعتزم المنصة البدء في حملتها التسويقية الأولى بتاريخ 15 أكتوبر حتى 24 أكتوبر المقبل، وذلك عبر عدة قنوات منها الصحف المحلية والمؤثرون والشبكة العنكبوتية وغيرها من الوسائل التسويقية المبتكرة، وتوسعي المنصة عبر هذه الحملة إلى استقطاب بين 30 و40 ألف زائر مهتم بالشان العقاري. وفي هذا الصدد، قال مشاري المعجل المدير الشريك في منصة 4Moov، إننا نهدف من خلال تطوير هذه المنصة إلى إتاحة الفرصة لكل

العقاريين المعتمدين والأفراد، وهذا، وتعتزم المنصة البدء في حملتها التسويقية الأولى بتاريخ 15 أكتوبر حتى 24 أكتوبر المقبل، وذلك عبر عدة قنوات منها الصحف المحلية والمؤثرون والشبكة العنكبوتية وغيرها من الوسائل التسويقية المبتكرة، وتوسعي المنصة عبر هذه الحملة إلى استقطاب بين 30 و40 ألف زائر مهتم بالشان العقاري. وفي هذا الصدد، قال مشاري المعجل المدير الشريك في منصة 4Moov، إننا نهدف من خلال تطوير هذه المنصة إلى إتاحة الفرصة لكل



بعض نخبة تفوق الـ 50 مشروعا عقارياً منتشرة في 11 بلداً حول العالم تتوزع بين البلدان العربية والأوروبية لتتلي كل الخيارات، بالإضافة إلى مئات العروض العقارية المدرجة المتاحة للبيع أو للتأجير من قبل شركات التطوير العقاري والوسطاء

والمهتمين بالشان العقاري للإطلاع على نخبة من المشاريع العقارية المحلية والعالمية والتواصل المباشر مع المطورين وشركات التسويق العقاري دون أن يبرحوا من أماكنهم. هذا، وتشارك أكثر من 35 شركة تطوير وتسويق عقاري

تستعد منصة فور مووف العقارية لإطلاق أولى حملاتها التسويقية في السوق المحلي الكويتي بمشاركة أكثر من 35 شركة تطوير وتسويق عقاري محلية ودولية تقدم أفضل المشاريع الاستثمارية محلياً وعالمياً، وأكدت «منصة فور مووف العقارية» في بيان أن المعرض العقاري الإلكتروني نقلة نوعية في أسلوب التسويق العقاري من النمط التقليدي إلى النمط التقني الحديث، حيث يعتبر هذا المعرض تجربة جديدة على السوق المحلي والخليجي. وتهدف المنصة إلى إتاحة الفرصة لجميع المستثمرين