



«زين» الراعي البلايني لمعرض Start A Business

في فعاليات معرض Start A Business في إطار حرصنا على المشاركة الفعالة في مختلف الأنشطة المحلية التي تهدف إلى دعم وتبني رواد الأعمال من أصحاب المشاريع الناشئة في الكويت، وهو الأمر الذي سيصب في النهاية في مصلحة تنمية الاقتصاد الوطني وتعزيز قطاع ريادة الأعمال المحلي.

واختتم المرزوق قائلاً: ستقوم وبالتعاون مع شريكنا الاستراتيجي Cisco بتقديم خدمات وحلول «زين أعمال» لرواد الأعمال من زوار المعرض، والتي تتضمن مجموعة متكاملة من الخدمات التي صممناها خصوصاً لتلبية احتياجات أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والتي تشمل حلول الاتصالات الموحدة وخدمات المعلومات HCS والحسابية والاتصالات الصوتية والمرئية وعقد المؤتمرات عبر الإنترنت وغيرها.



حمد المرزوق

والأعمال/الصناعات المنزلية، خاصة كونها إحدى كبرى الشركات الوطنية الرائدة في القطاع الخاص، ومن هذا المنطلق تأتي مشاركتنا لتؤكد اهتمامنا بتطوير ريادة الأعمال في المجتمع الكويتي المليء بالشباب الشغوف والبدع الذي يملك أفكاراً إبداعية تهدف إلى تقديم حلول فعالية لاحتياجات السوق. وأضاف المرزوق: تأتي مشاركة زين

أعلنت شركة زين الكويت عن رعايتها البلاينية لمعرض Start A Business بالتعاون مع شريكها الاستراتيجي Cisco، والذي سيقام في أرض المعارض الدولية بمشرف - صالة رقم 6 في الفترة من 14 إلى 16 ديسمبر الجاري. وأوضحت الشركة في بيان صحافي أن رعايتها تأتي في إطار استراتيجيتها التي تحرص من خلالها على تكريس المزيد من الجهود لدعم وتمكين الشباب الكويتي من رواد الأعمال، بالإضافة إلى المشاركة في المبادرات التي تسهم في تنمية مجالات الإبداع في قطاع ريادة الأعمال عن طريق تعزيز الروابط مع الجهات والمؤسسات التي تعنى بتطويره.

من جانبه، قال الرئيس التنفيذي للأعمال والحلول في زين الكويت حمد المرزوق معلقاً: تترك زين أهمية دور مؤسسات القطاع الخاص في دعم قطاعات المشاريع الصغيرة والمتوسطة



أعلن بنك برقان، عن أسماء الفائزين في السحوبات اليومية على حساب يومي، حيث فاز كل من: محمد قمبر مختار محمد، ناهد سعدو حسن عبده، عمر علي فهد، نايف عبدالله هزاع الدوسري، طالب أحمد إبراهيم البغلي، بجائزة نقدية بقيمة 5 آلاف دينار لكل منهم.

وبالإضافة للسحب اليومي، بنك برقان يوفر سحباً ربع سنوي لحساب «يومي» للفوز بجائزة نقدية بقيمة 125 ألف دينار، وللتأهل للسحوبات ربع السنوية يتعين على العملاء ألا يقل رصيدهم عن 500 دينار لمدة شهرين كاملين قبل تاريخ السحب، كما أن كل 10 دقائق تمثل فرصة واحدة لدخول السحب، وإذا كان رصيد الحساب 500 دينار وما فوق، سيكون صاحب الحساب مؤهلاً للدخول في كل من السحوبات اليومية وربع السنوية.

28 طالباً خاضوا تحدي البحث التفاعلي والخطاب الناجح «هوندا الغانم» تستضيف طلبة من جامعة الكويت في معرضها



لقطة جماعية للطلبة المشاركين خلال تواجدهم في المعرض



الطلبة في تحدي الخطبة خلال محاورتهم بيع السيارة



جانب من مشاركة الطلبة في الفعالية

انطلاقاً من استراتيجيتها في دعم البرامج التعليمية خاصة تلك التي تهدف إلى تطوير إمكانيات الشباب في الكويت، استضافت هوندا الغانم لدعم صف مبادئ فن الخطابة والإلقاء أمام الجماهير الذي تديره د.ميس أحمد البستان لطلابها من كلية الآداب - جامعة الكويت، حيث استضافت هوندا الغانم في معرضها 28 طالباً لخوض تحدي البحث التفاعلي والخطاب الناجح لبيع إحدى سيارات هوندا وذلك خلال هذا اللقاء الذي استمر ساعتين، وانقسم الطلاب إلى خمس مجموعات، حيث تم تخصيص إحدى سيارات هوندا لكل منها، وحصلت كل مجموعة على 30 دقيقة للقيام ببحث مكثف عن السيارة التي تم تخصيصها لهم وذلك للتعرف أكثر على ميزات

المبادرة الجديدة تعرض رؤية الشركة بتعزيز التواصل مع الشباب

«وربة» يطلق حصرياً خدمة «Express Voice» لإنجاز المعاملات المصرفية

توافقاً مع رؤية البنك واستراتيجيته الرامية إلى تعزيز خدماته الرقمية بما يتوافق مع احتياجات العصر وتطلعات العملاء لتسهيل المعاملات البنكية، أطلق بنك وربة خدمة «Express Voice» وهي أحدث حلوله المصرفية المرنة والتي تندرج ضمن محفظة خدمات البنك الرقمية تحت شعار «إكسبريس»، هي خدمة فريدة من نوعها في القطاع المصرفي ليس فقط في الكويت وإنما على مستوى المنطقة، حيث أصبح الآن بإمكان عملاء بنك وربة من خلالها القيام بالعديد من المعاملات والتحويلات البنكية المتعلقة بحساباتهم وبطاقتهم البنكية عن طريق الأوامر الصوتية لدى هواتفهم الذكية. أما فيما يتعلق بالية تشغيل هذه الخدمة، فيجب توافقاً مع رؤية البنك واستراتيجيته الرامية إلى تعزيز خدماته الرقمية بما يتوافق مع احتياجات العصر وتطلعات العملاء لتسهيل المعاملات البنكية، أطلق بنك وربة خدمة «Express Voice» وهي أحدث حلوله المصرفية المرنة والتي تندرج ضمن محفظة خدمات البنك الرقمية تحت شعار «إكسبريس»، هي خدمة فريدة من نوعها في القطاع المصرفي ليس فقط في الكويت وإنما على مستوى المنطقة، حيث أصبح الآن بإمكان عملاء بنك وربة من خلالها القيام بالعديد من المعاملات والتحويلات البنكية المتعلقة بحساباتهم وبطاقتهم البنكية عن طريق الأوامر الصوتية لدى هواتفهم الذكية. أما فيما يتعلق بالية تشغيل هذه الخدمة، فيجب



ميثم التركيت

البنك مستمر في تعزيز بنيته الرقمية وإرفادها بخدمات «إكسبريس» مرنة

على العميل القيام بتعريف مختلف الإجراءات المصرفية التي يقوم بها بشكل دائم في تطبيق وربة أونلاين في الهواتف الذكية وربط هذه العمليات بصوته. وبمجرد تحديد هذه الإجراءات، سيتم تشغيل هذا الإجراء المصاحب للصوت تلقائياً وتنفيذ العملية المصرفية المطلوبة في كل مرة يكرر فيها العميل الأمر الصوتي المعروف مسبقاً. وفيما يتعلق بالخدمات التي يمكن إنجازها عبر «Express Voice»، فهي ستضم كلا من الآتي: التحكم في التحويلات المالية داخل الحساب الشخصي للعميل، التحقق من أرصدة حسابات العميل، الاستفسار عن أرصدة البطاقات الائتمانية والبطاقات المدفوعة مسبقاً. وحول هذه الخدمة

«My Fatoorah» راع ماسي للمعرض

المبالغ المستحقة لأصحابها أفراداً كانوا أو جهات حكومية أو خاصة. ولقمت السي أن My Fatoorah بتمتع بشركة بخبرة أكثر من سنتين في هذا المجال، استطاعت أن تحقق انتشاراً واسعاً لتتوسع خدماتها في الكويت ودول الخليج العربي وهي تلتزم بمراعاة أعلى المعايير والمواصفات من خلال PCI، مذكراً بأن الشركة تستخدم خاصة خاصة الـ Siri وهي إرسال أمر صوتي بإرسال الفاتورة عن طريق تطبيق ماي فاتورة باستخدامه هذه الخاصة بأجهزة الآيفون. واختتم الدبوس حديثه داعياً الجمهور لزيارة المعرض للاطلاع على خدماتنا خاصة أصحاب المشاريع الصغيرة حيث العروض ستكون بانتظارهم وبأسعار تنافسية مخفضة تقرب من سعر التكلفة ولضمان أفضل مستويات الخدمة لعملائنا.

من خلال اطلاع زبائننا على ما تقدمه من حلول وخدمات متطورة في مجال الدفع والتحويل الإلكتروني «أون لاين»، من خلال برامج الشركة المصممة خصيصاً لتلبية احتياجات العملاء على اختلاف شرائحهم ما يوفر عليهم الوقت والجهد ويساعد في سرعة إنجاز أعمالهم بالشكل الذي يعطيهم نتائج أفضل وأكثر إيجابية باعتماد خدماتنا والحلول التقنية المتكاملة.

وعن الخدمات المقدمة للعملاء وطبيعة عمل الشركة، أوضح الدبوس أن «My Fatoorah» شركة رائدة في مجال تقديم خدمات تكنولوجيا برامج التحصيل والدفع الإلكتروني والبرامج، خاصة بما توفره من مميزات في مجال خدمات الربط الإلكتروني وإرسال الفواتير عبر الرسائل النصية الإلكترونية التي تقيد في سداد أو دفع أو تحصيل



عبدالله الدبوس

الدبوس: المعرض فرصة لنقل تجربة نجاحنا إلى المبادرين المستجدين

أعلنت شركة My Fatoorah عن مشاركتها كراع ماسي بالمعرض الشبابي الوطني معرض START A BUSINESS. وفي هذا الصدد، قال مدير عام الشركة عبدالله الدبوس إن «My Fatoorah» تتمتع بشريحة واسعة و متميزة من العملاء، وأنها تشارك بهذا المعرض الذي يعد فرصة طيبة لنقل تجربة نجاحنا إلى الآخرين، خاصة المبادرين المستجدين في هذا المجال، ليستفيدوا من إيجابياتها وتلافي سلبياتها مستقبلاً، إضافة إلى مساعدة أصحاب المشاريع الصغيرة بتقديم خدمات الدفع والتسديد والتحويل الإلكتروني والمساهمة في انطلاقتهم لتكون انطلاقة صحيحة نحو مستقبل واعد. وأضاف الدبوس أن المعرض يتيح لنا الفرصة لاستعراض قدرات الشركة من خبرات وتقديم الحلول

بحسب استبيان لموقع «بيت.كوم» 9% فقط من الراغبين في العمل يفضلون الشركات الصغيرة



74,2% من المهنيين في المنطقة يفضلون العمل في شركات «كبيرة أو متعددة الجنسيات»

المكتب بمواقع مختلفة. أما 20,6% فليس لديهم مكان مفضل للعمل. وفيما يتعلق بالعمل خارج وقت الدوام الرسمي أو القيام بواجبات إضافية، قال معظم الموظفين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أنهم على استعداد للحصول للقيام بذلك مقابل الحصول على تعويض مناسب. ووفقاً للاستبيان، فإن 86,5% لا يمانعون السفر إذا تم تعويضهم عن ذلك. وإضافة إلى ذلك، يقول 76,4% بأنهم على استعداد للانتقال إلى بلد آخر من أجل العمل، في حين قال 17,4% بأن ذلك يعتمد على البلد التي سينتقلون إليها. من ناحية أخرى، صرح 6,2% بأنهم غير راغبين على الإطلاق بالانتقال إلى بلد آخر من أجل العمل.

وفقاً للثلاثي المهنيين في المنطقة، وقد شملت المزايا الأخرى: «الاستقلالية والقدرة على التحكم بالعمل» 16,5%، و«القدرة على اكتشاف المزيد من الخيارات المهنية» 14,2%، و«تحكم أكبر بالدخل» 12,5%، وعلى الرغم من الامتيازات المتعددة للعمل الحر، إلا أن 84,4% يفضلون التوقيع على عقد محدد المدة عند البدء في عمل جديد. وبالنسبة للأمور التي يأخذها المهنيون بعين الاعتبار عند اختيار فرصة عمل، أشار 41% إلى أن الراتب هو أهم ميزة بالنسبة لهم، يليه فرص التدريب والنمو الوظيفي 23%، والشغف تجاه الوظيفة نفسها 15,6%، ثم الأمن الوظيفي 10,6%، والتوازن بين الحياة المهنية والشخصية 9,8%، وفيما يتعلق ببيئة العمل المفضلة، يقول 64,9% أنهم يفضلون العمل داخل مكتب، في حين أن 14,5% يفضلون العمل خارج

كشفت استبيان جديد أجراه موقع «بيت.كوم» بعنوان «أساليب العمل المفضلة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا»، أن 74,2% من المهنيين في المنطقة يفضلون العمل في شركات «كبيرة أو متعددة الجنسيات»، مقارنة بنسبة قليلة من المشاركين الذين يرغبون بالعمل في شركات «صغيرة ومتوسطة» 9,2%، وفي «شركات ناشئة» 2%. وأشار التقرير إلى أن سبب تفضيل الشركات الكبيرة يرجع لاعتقاد المهنيين أن هذه الشركات توفر خبرات تتناسب مع احتياجات موظفيها. وقال 90,5% بأنهم يفضلون العمل بدوام كامل على العمل بدوام جزئي 1,9%، وعندما سئل المشاركون عن أسباب تفضيل الموظفين للعمل بدوام كامل، أشار 48,3% إلى أن «الأمن الوظيفي» هو الميزة الرئيسية للدوام الكامل، يليه «فرص أفضل للندم الوظيفي» 26,6%، ثم «مصدر دخل مستقر» 15,7%، وسهولة التواصل وإنجاز العمل» 9,4%، لكن بالرغم من تفضيل الكثيرين للعمل بدوام كامل، إلا أن معظمهم يبحثون عن المرونة، حيث قال 85,9% بأنهم يفضلون العمل لصالح شركة تمنحهم ساعات عمل مرنة. إلى جانب ذلك، قال 79% من الباحثين عن عمل أنهم يفضلون العمل لدى شركة تقدم «خيارات العمل عن بعد». وتعتبر ساعات العمل المرنة من أهم المزايا التي يوفرها العمل الحر، وذلك

90,5% يفضلون العمل بدوام كامل على العمل بدوام جزئي

فيما يتعلق بالعمل بدوام جزئي، أشار 41% إلى أن الراتب هو أهم ميزة بالنسبة لهم، يليه فرص التدريب والنمو الوظيفي 23%، والشغف تجاه الوظيفة نفسها 15,6%، ثم الأمن الوظيفي 10,6%، والتوازن بين الحياة المهنية والشخصية 9,8%، وفيما يتعلق ببيئة العمل المفضلة، يقول 64,9% أنهم يفضلون العمل داخل مكتب، في حين أن 14,5% يفضلون العمل خارج