«شفروليه الغانم» تفوز بجائزة «التميز في الخدمات الإلكترونية»

حصدت شفروليه الغانم، الموزع الحصري لسيارات شفروليه في الكويت، جائزة «التميز في الخدمات الإلكترونية» خلال حفل توزيع جوائز العلاقات العامة وخدمة العملاء الذي عقدته جمعية العلاقات العامة الكويتية تحت رعاية سامية من صاحب السمو أمير البلاد الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح.

حضر حفل الجوائز بالنيابة عن صاحب السمو أمير البلاد كل من وزيرة الشؤون الاجتماعية والعمل ووزير الدولة للشؤون الاقتصادية هند الصبيح، ورئيس المراسم والتشريفات الأميرية الكويتية الشيخ خالد العبدالله الصباح الناصر الصباح، ورئيس مجلس إدارة جمعية العلاقات العامة الكويتية جمال النصرالله.

وحصلت شفروليه الغانم على هذه الجائزة بفضل الجهود التي استثمرتها في تعزيز تجربة العملاء عبر منصاتها الإلكترونية وفي مقدمتها الموقع الإلكتروني الذي يحرص على الإجابة عن جميع استفسارات العملاء عبر الإنترنت وفي فترة زمنية قصيرة، بالإضافة إلى عرض كل ما هو جديد من عروض وموديلات حديثة، فضلا عن تعزيز الخدمة الشخصية المقدمة في معارض الشركة حيث يمكن الموقع المتكامل عملائه من استكشاف جميع سيارات شفروليه وتشخيصها بالمزايا والألوان التي يفضلونها، وذلك بسهولة تامة من منزلهم. وكان الموقع الإلكتروني قد أعيد تصميمه في عام 2017 ليضع العملاء في مقدمة الخدمات التي يوفرها، إذ يتميز الموقع بأحدث الخاصيات المتاحة التي تعمل على نظام WebGL، وهي امكانية استكشاف السيارات من الداخل والخارج بالكامل وبأدق التفاصيل ما

ممثل «شفروليه الغانم» متسلما الجائزة

موقع «شفروليه الغانم» الإلكتروني يوفر العديد من الحلول السريعة للعملاء

يتيح للعملاء الاختيار من بين موديلات السيارات التي تناسبهم والمزايا والألوان المفضلة لديهم وإضافتها إلى السيارة التي اختاروها.

بالإضافة إلى إمكانية تشخيص السيارة، توفر هذه الخاصية منصة تفاعلية حيث يتم عرض موديلات السيارات من الداخل والخارج، وكذلك اختيار رؤية السيارات في مختلف البيئات، والتمتع بوضوح عالي الجودة قريبة من الواقع. ويمكن للعملاء دخول السيارة كما لو كان يقوم بتجربتها، ومن ثم تغيير التصميم الداخلي والتفاعل مع وظائف السيارة بدقة عالية.

ويأتي موقع شفروليه الغانم بالمزيد من الخدمات التي تعزز تجربة العميل، أبرزها التواصل مع خدمة العملاء عبر الانترنت والتحدث معهم مباشرة وحجز مواعيد لتجربة القيادة. وقد تم تصميم موقع الشركة وتطويره ليتمحور حول العملاء، إذ إن تصفح الموقع سهل جدا ويستهدف جميع شرائح العملاء. ويستجيب الموقع لأي نوع الأجهزة التي يتم استخدامها لزيارة الموقع، في حين أن عملية الحجز للخدمة المطلوبة سهلة وعلى بعد خطوة واحدة من الحجز عبر الإنترنت والحصول عليها داخل أحد المعارض أو مراكز الخدمة. يعد إطلاق الموقع الإلكتروني إنجازا جديدا في سلسلة الإنجازات التي حققتها شفروليه الغانم على مستوى خدمة العملاء، والتي تهدف جميعا إلى توفير حلول فردية، وتوسيع قاعدة العملاء، والتفوق على توقعات العملاء يوما بعد يوم.

إقبال كبير على جناح «بيتك» في فعالية توظيف الشباب الكويتي

شارك بيت التمويل الكويتي (بيتك) كراع رئيسي في فعالية توظيف الشباب الكويتي في القطاع الخاص التي أقيمت بمقر برنامج اعادة الهيكلة بمنطقة الرقعي.

وشهد جناح «بيتك» في الفعالية اقبالا كبيرا من الشباب الكويتي الباحث عن فرص عمل في القطاع الخاص، لاسيما البنوك.

وثمن أمين عام برنامج إعادة الهيكلة والجهاز التنفيذي للدولة فوزي المجدلي دور «بيتك» في توطين العمالة، مشيدا بالشراكة التي تربط برنامج اعادة الهيكلة مع «بيتك» والقطاع الخاص بشكل عام بما يتماشى مع توجيهات الدولة التي ترمي الى تعزيز الشراكة الحقيقية بين القطاعين الخاص والحكومي بما يحقق الأهداف الوطنية في التنمية الاقتصادية. ولفت المجدلي في تصريح صحافي على هامش فعالية توظيف الشباب الكويتي في القطاع الخاص تحت عنوان «لأنك تستاهل»، الى ان «بيتك» يعد من اوائل البنوك التي تعاملت مع برنامج اعادة الهيكلة بالتوظيف والتدريب، مثمنا التعاون المباشر مع «بيتك» الذي يحرص على عرض فرصه الوظيفية للمسجلين في البرنامج والباحثين عن عمل في القطاع الخاص، مشيرا الى أن الشراكة مع البنك تمتد الى عهد تأسيس برنامج اعادة الهيكلة.

وقال ان «بيتك» من البنوك الرائدة في توظيف وتدريب العمالة الوطنية وهنالك اعداد كبيرة من الكويتيين من جميع الفئات يتم توظيفها سنويا في «بيتك»، معربا عن فخره وتقديره لجهود «بيتك»، مشددا في الوقت ذاته على اهمية استمرار التعاون والشراكة. وتأتي مشاركة «بيتك» سنويا في فعالية التوظيف بالتعاون مع برنامج اعادة الهيكلة انطلاقا من حرصه على دعم الشباب الكويتي في سوق العمل والمشاركة الفعالة مع مؤسسات الدولة بما يساهم في تحقيق الاهداف الوطنية المشتركة في التنمية الاقتصادية وتوجيه الشباب الكويتي للعمل بالقطاع الخاص لما لذلك من صلة مباشرة وأهمية بالغة في تخفيف الاعباء الملقاة على عاتق الدولة في مجال تدريب وتوظيف الشباب الكويتي واستيعاب الاعداد الكبيرة من الباحثين عن عمل.

وتضمن الملتقى عرضا تقديميا من «بيتك» ناقش خلاله الفرص الوظيفية المتاحة واهميتها في تطوير المهارات وصقلها. كما تواجد فريق متخصص من قسم التوظيف في ادارة الموارد البشرية في «بيتك» عبر جناح خاص لتلقي طلبات التوظيف واجراء مقابلات عمل وبدء اجراءات التعيين عند توافق الشروط للمتقدمين. وأطلق «بيتك» اول من امس برنامجا تدريبيا متكاملا لتأهيل نحو 36 موظفا كويتيا من دفعة المعينين الجدد لبدء مهام عملهم في كل من الفروع ومركز الاتصال.

المجدلي في جناح «بيتك»

إقبال كبير على جناح «بيتك»

المجدلي: «بيتك» من البنوك الرائدة في توطين العمالة

جناح خاص لـ «الأهلي المتحد» في ديوان المحاسبة

أعلن البنك الأهلي المتحد عن إقامته جناحا خاصا في ديوان المحاسبة في الفترة من الحادي عشر حتى الخامس عشر من فبراير 2018 ضمن أوقات الدوام الرسمية، في خطوة رامية إلى رفع مستوى الوعي بين رواد الديوان حول مزايا الخدمات والمنتجات التي يقدمها البنك، والاستفادة من كل المنصات المتاحة للتواصل مع العملاء.

وأضاف الأهلي المتحد في بيان صحافي أن تواجد موظفي المبيعات في ديوان المحاسبة، يأتي في سياق الخطوات المتواصلة التي يتخذها البنك للتواصل المباشر مع العملاء الحاليين والمرتقبين والتعرف عن قرب على احتياجاتهم وتفضيلاتهم وكذلك تعريفهم بالخدمات والمنتجات المصرفية والتمويلية التي تلبي احتياجات العملاء من مختلف شرائح المجتمع وبحسب أماكن تواجدهم.

وتعليقا على هذه المشاركة، قال عامر نجم رئيس الفروع بالبنك الأهلي المتحد: نحن سعداء بالترحيب المتميز الذي لاقيناه من مسؤولي ديوان المحاسبة، لاسيما إن تواجدنا يؤكد ثقتهم بما نقدمه من خدمات للعملاء ويسهل على الموظفين المنتسبين لديوان المحاسبة الحصول على المعلومات المتعلقة بالمنتجات والخدمات، بما يحقق أهدافنا بشأن رضى العملاء، وتعزيز أنشطتنا في السوق المحلية.

وأكد نجم: يحرص الأهلي المتحد على التواجد بصفة دورية في مختلف الجهات الاستثمارية والحكومية وأماكن تجمعات الجمهور لتعريف منتسبي تلك الجهات بالحسابات والعروض والحملات التسويقية المتجددة التي يطرحها البنك، والتي تتضمن العديد من المزايا والعروض الحصرية التي تعود بالنفع الكبير على العملاء.

وأضاف: لن نألو جهدا في سبيل الوصول إلى مختلف العملاء في شتى المناطق في الكويت، وتقديم أفضل الخدمات المتطورة.

جناح «الأهلي المتحد» في ديوان المحاسبة

خلال شهر فبراير

جوائز نقدية مع مراكز «من الدعامية إلى الدعامية»

أطلقت مراكز «من الدعامية إلى الدعامية»، إحدى شركات يوسف أحمد الغانم وأولاده للسيارات، عروضها الحصرية لشهر فبراير، حيث تقدم لعملائها فرصة الفوز بجوائز نقدية قيمة عند تغيير الزيت في أحد أفرعها المتوافرة في مختلف مناطق الكويت. فلكل 25 دينارا يتم دفعها في خدمة تغيير الزيت، يحصل العميل على فرصة دخول السحب للفوز بجائزة نقدية قيمتها 1000 دينار للرابح الأول، و500 دينار للرابح الثاني، وجائزتين كل منهما بقيمة 250 دينارا للرابحين اللاحقين للمركز الثاني. وتسري الحملة لغاية يوم 8 مارس 2018، في حين سيتم السحب على الجوائز في يوم 13 مارس 2018.

وقد اشتهرت خدمات مراكز «من الدعامية إلى الدعامية» بتقديم أفضل مستوى وبأسعار تنافسية على مدار العديد من السنوات، إذ يقوم بالإشراف على أعمال الصيانة فريق متدرب ومختص مستخدما أجود أنواع المنتجات المتعلقة بالزيوت والفلاتر وغيرها من متطلبات صيانة السيارات حفاظا على الجودة.

كما تقدم مراكزنا عرض الكشف عن 14 نقطة مجانا بالإضافة إلى تعبئة نايتروجين وغسل سيارة مجانا عند استخدام خدمة تغيير الزيت والفلتر في أحد مراكز «من الدعامية إلى الدعامية» الـ11 الواقعة في مختلف مناطق الكويت.

منذ أن تأسست مراكزها، وهي تتخذ مكانة ريادية في قطاعي الصيانة وتصليح السيارات، لتواصل توسعها اليوم لخدمة المزيد من شرائح المجتمع المختلفة.

بدأت مراكز «من الدعامية إلى الدعامية» في عام 1980 ككراجات متخصصة في تصليح وتبديل الاكزوزات، وفي عام 1985 تم استخدام اسم «من الدعامية إلى الدعامية» ليكون مفهوما جديدا لمعنى الخدمة الاحترافية وكعلامة مميزة تنير عالم السيارات. واليوم تعتبر مراكز «من الدعامية إلى الدعامية» من أحدث المحطات لخدمة وتصليح السيارات في الكويت، بوجود أحدث المعدات والتجهيزات لتصبح الاختيار الأمثل للعملاء الباحثين بصورة يومية عن الحلول المناسبة لأعطال سياراتهم.

وخدمات السيارات التي توفرها لهم مراكز «من الدعامية الى الدعامية» هي: خدمة تبديل الزيوت والخدمة السريعة للسيارات وخدمة الصبغ وأعمال الحدادة وخدمة الغسل والتلميع وخدمة تصليح وتركيب الإطارات وخدمات الديزل للمركبات التجارية الكبيرة.

ويعود نجاح «من الدعامية إلى الدعامية» بشكل أساسي إلى الخدمة السريعة الفائقة الجودة، واستخدام قطع الغيار الأصلية عن طريق فنيين ذوي خبرة داخل ورش عمل مجهزة تجهيزا كاملا، إضافة إلى كفالة على أعمال التصليح وقطع الغيار وتسهيلات في دفع التكاليف وأسعار تنافسية. كما تتميز مراكز «من الدعامية إلى الدعامية» بأن خدماتهم تشمل جميع أنواع السيارات والموديلات والعلامات التجارية. إذ تخدم أكثر من 160 ألف سيارة كل عام من خلال مراكزنا الـ11 المنتشرة في مختلف مناطق الكويت والتي تحتوي على أكثر من 150 منصة خدمة للسيارات.

كما يخضع الفنيون لدى «من الدعامية الى الدعامية» لتدريب مكثف، واتخاذ دورات تدريبية باستمرار على جميع أنواع السيارات، والتي بالتالي تقوم بتوفير المهارات الجديدة لفريق العمل والتواصل المستمر مع كل ما هو جديد في عالم السيارات، مع العلم بأنهم يستخدمون قطع الغيار الأصلية فقط، لما فيها من أمان وسلامة للسائق والسيارة معا، وأيضا للحفاظ على قيمة السيارة لفترة طويلة، وسيمنح العملاء التكلفة من خلال أسعار مرضية وتنافسية، بالإضافة إلى ذلك سيكون العملاء على اطلاع دائم بتكاليف أي من أعمال الصيانة المجدولة، استنادا إلى منهج الشفافية في تقدير التكلفة بناء على أسعار واضحة وصريحة.

فرصة الفوز بجوائز نقدية قيمة عند تغيير الزيت في أي فرع لها

«التركية» تعلن نتائج حركة المسافرين والشحن لشهر يناير 2018

أعلنت الخطوط الجوية التركية عن تحقيقها أعلى معدل حمولة في تاريخها في شهر يناير، حيث وصل إلى 79,8٪. وازداد العدد الإجمالي للمسافرين بنسبة 37٪ ليصل إلى 5,7 ملايين مسافر. وبالتالي، فإن الخطوط الجوية التركية تجاوزت مستوى الخمسة ملايين مسافر لأول مرة في تاريخها خلال يناير. وتعمل الخطوط الجوية التركية باستمرار على زيادة إجمالي عدد الركاب من خلال شبكتها الواسعة التي تغطي 300 وجهة دولية كأكثر من أي شركة طيران أخرى في العالم. وحققت «التركية» أعلى معدل حمولة في يناير بنسبة 79,8٪. فقد قفز إجمالي معدل الحمولة من 7,3 نقاط إلى 79,8٪ بزيادة قدرها 17٪ في عدد الكيلومترات المقطوعة (ASK)، في حين ارتفع معدل الحمولة الدولي بمقدار 7,5 نقاط ليصل إلى 78,6٪. وحققت الرحلات الداخلية والدولية أعلى معدل حمولة في تاريخ الخطوط الجوية التركية. كما حققت الناقلة نموا ثنائي الرقم في الطلب لكل كيلومتر الذي بدأ في شهر يوليو، حيث حافظ على نمو في الطلب بنسبة 29٪ في شهر يناير 2018.

وباستثناء المسافرين الذين تم نقلهم من خطوط دولية إلى خطوط دولية أخرى (ركاب العبور)، ارتفع عدد المسافرين الدوليين بنسبة 45٪.

كما ارتفع حجم الشحن/البريد في شهر يناير 2018 بنسبة 34٪ مقارنة بشهر يناير 2017. أما بالنسبة للمساهمين الرئيسيين في نمو الشحن والبريد فكانت كل من منطقة الشرق الأوسط بزيادة قدرها 45٪ والخطوط الداخلية بنسبة 44٪ وأوروبا بنسبة 39٪.