

في كل قطاعات أعمالها التجارية

«الزياني» تحقق نمواً بالمبيعات في 2017



فريق عمل الزياني

نتطلع إلى مضاعفة مبيعاتنا في عام 2018. وحول التدريب والتطوير، قال براون: عندما تتعسر الأمور يكون الوقت قد حان لشحن فريقك وضمان أنك تقدم أفضل خدمة بحيث تتميز عن منافسيك.

وهذا ما فعلناه بالتحديد في عام 2017، بحيث جعلنا أكبر استثمار لنا يتركز على التدريب والتطوير، ودفعتنا بفرق التسويق لدينا لنجرب أفضل تدريب وخبرات في مجال امتلاك المعرفة بالمنتج والارتقاء بتجربة العميل، كما عمدنا إلى تعزيز برامج تدريبنا الداخلي والتركيز على عمليات التطوير، وقمنا بتطبيق عدد من الأنشطة التدريبية الداخلية بالتعاون مع شركائنا من الشركات المصنعة.

وفي الإطار ذاته، أطلقنا برنامج التدريب الناجح وأشرنا فيه مواهب من خارج نطاق صناعة السيارات وأخصصناهم إلى برنامج صارم من التدريب الداخلي والخارجي. ولدينا العديد من قصص النجاح الملهمة والمفيرة للإعجاب التي تمخض عنها هذا البرنامج، ونحن نتطلع إلى تكرار هذه التجربة الناجحة هذا العام.

كما شهد العام ذاته ترقية بعض المواهب المتميزة على جميع مستويات وقطاعات الصناعة إلى مواقع إشرافية ومناصب في الإدارة، ونحن نتطلع إلى خلق المزيد من القادة المستقبليين للمساهمة في دفع شركة الزياني قدماً نحو مزيد من النمو والارتقاء بتجربة العميل.

ومازيراتي الآن من مركز حصري تمت مضاعفة حجمه، ما أدى إلى توفير الخصوصية لكل عملائنا من خلال المكاتب الخاصة عند إحضار سياراتهم للخدمة والإصلاح.

السيارات المستعملة المعتمدة

لم تقتصر جهودنا على مجرد تخصيص مناطق عرض خاصة بكل ماركة (علامة تجارية) في صالاتنا لعرض السيارات المستعملة والمعتمدة، بل إننا شرعنا ببناء وتشكيل فرق مبيعاتنا الخاصة لضمان أن نقدم لعملائنا أفضل مجموعة من السيارات التي تحمل قيمة تضاها ما يدفعونه من أموال. ويجري تجهيز كل واحدة من السيارات الفاخرة المستعملة والمعتمدة بمنتهى الدقة في مركز التجهيز الخاص لدينا والمجهز بأحدث الوسائل التكنولوجية ليجري من ثم عرضها في أبهى حالة فتبدو كالجديدة. ويتم اعتماد كل سيارة من قبل شركائنا من الشركات المصنعة، ويشمل ذلك أيضاً كفاءة وصل مدتها نسبتين مع خدمة الصيانة المجانية لفترة تصل إلى 4 سنوات.

كان عام 2017 عاما قياسيا بالنسبة لمبيعات السيارات المستعملة التي سجلت زيادة بنسبة 50٪ مقارنة بالعام 2016. وعلى مستوى جميع الماركات (العلامات التجارية) لدينا فنحن نحمل موقع الصدارة ونعتبر رسمياً لسيارات المستعملة المعتمدة للبراق في مبيعات التجزئة على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي، ونحن

للمبيعات وخدمات ما بعد البيع. وقمنا بتوسيع مساحة صالة المعرض بنسبة تقارب الـ 50٪، وإنه لمن دواعي اعتزازنا أن نعلن امتلاكنا حالياً لأكثر صالة عرض لسيارات جاكوار على مستوى العالم، وفيما يخص فيراري، مازيراتي وبينتلي، فقد أنشأنا صالات عرض مكرسة للسيارات المستعملة، حيث بمقدور العميل الاطلاع على مجموعة مذهلة من السيارات المستعملة والتي تم تجهيزها لتبدو كالجديدة.

وفي إطار عملية إعادة التطوير، اتخذنا قراراً بضرورة إعادة ابتكار كاملة لتجربة العميل، وقد عمدنا إلى إقامة صالات بالغة الفخامة لاستقبال العملاء بحيث يمكن لكل عميل مناقشة مسألة شرائه لسيارة جديدة وسط بيئة تضاها صالات الدرجة الأولى لشركات الطيران. وعلاوة على ذلك، فقد أضفنا ركنين مذهلين للقهوة، حيث يمكن للعميل الاستمتاع بتشكيلة واسعة من المرطبات والمشروبات الساخنة والباردة.

وفي الوقت ذاته، قمنا بإجراء تغيير على مرافق خدمة ما بعد البيع بصورة كاملة، بحيث أصبح لدى عملاء جاكوار الآن مركزاً جديداً ورائعاً لخدمة ما بعد البيع وتجربة القيادة بالإضافة إلى بوتيك نمط الحياة وصالتين منفصلتين. أما عملاء بنتلي، فقد بات لديهم الآن مركز حصري تم بناؤه على 5 مستويات يقدم كل شيء من موقع واحد. ويستفيد عملاء فيراري



ستيف براون

من المكالمات في غضون 10 ثوان فقط، ولا تعدى نسبة المكالمات الضائعة لدينا أكثر من 0,5٪. وهذه الإحصائيات لا تظن لها في أي صناعة، وفي أي بلد في العالم. وإلى جانب التعامل مع الاستفسارات اليومية للعملاء، فإن فريقنا لخدمة العملاء يتولى أيضاً القيام بعدد من الأنشطة، بما في ذلك: الاتصال بجميع عملاء المبيعات والخدمة نيابة عن المديرين لضمان ارتقاءنا لما يفوق توقعات العملاء.

وأياماً. وقد أكملنا خلال عام 2017 عمليات إعادة تطوير كل مرافقنا المخصصة

في المنطقة. كما قام فريق التسويق بالشركة أيضاً بعمل استثنائي وذلك بتحقيق زيادة في المبيعات قدرها 50٪ من خلال بعض الأنشطة المبتكرة والعروض غير المسبوقة. وقد تكللت جهودهم تلك وبلغت ذروتها بإطلاق الموقع الإلكتروني الجديد، الذي ندعو الجميع لزيارته وإلقاء نظرة متأنية عليه.

ويضيف براون: أطلقنا في العام الماضي، أفضل تقنية للمبيعات على الإطلاق بالاستعانة ببرمجيات التسويق الرائدة سي دي كي CDK.

وقد اتاح هذا النظام الجديد لفرق مبيعاتنا إدارة رحلة العملاء التسويقية عبر عمليات مؤتمتة بالكامل. ويستعين فريقنا بأكمله بأجهزة الكمبيوتر اللوحي آبل المجهزة بأحدث برمجيات الشركات المصنعة وكل سجلات مخازننا وعروضنا الخاصة. وتتصل جميع هذه البيانات والمعطيات بشاشات ضخمة موزعة في أرجاء صالاتنا الـ 17 الجديدة والفاخرة المخصصة لاستقبال خدمة العملاء.

ويعتبر مركزنا الجديد لخدمة العملاء بمنزلة المحور والقلب النابض لجميع العمليات. وحول هذا الشأن يقول براون: لقد عمدنا إلى مضاعفة حجم الفريق ليشتمل 8 مستشارين لخدمة العملاء، ولدينا الآن فريقان مكرسان لمتابعة أداء المبيعات وجودتها النوعية. ويتولى الفريق التعامل مع 10000 مكالمة شهرياً وبحيث أعلى المستويات على صعيد تجربة العملاء. ويتم الرد على 99٪

براون:
حققتنا زيادة في المبيعات قدرها 50٪ من خلال بعض الأنشطة المبتكرة والعروض غير المسبوقة

أكملنا في 2017 عمليات إعادة تطوير كل مرفق من مرافقنا المخصصة للمبيعات وخدمات ما بعد البيع

على الرغم من التراجع الذي شهدته أسواق السيارات في العام الماضي بنسبة تزيد على 10٪، والذي جاء في أعقاب انخفاض بلغت نسبته 25٪ في عام 2016، فإنه يجب أن نشير إلى النمو الذي حققته مبيعات شركة الزياني للتجارة للعام الخامس على التوالي.

لقد حققت شركة الزياني للتجارة النجاح على مستوى كافة قطاعات أعمالها التجارية وسطرت إنجازات، لافتة بما في ذلك نمو بنسبة 50٪ في مبيعات السيارات المستعملة، وتسجيل رقم قياسي بالنسبة لقسم مبيعات «تاتا»، ونمو بنسبة 5٪ في مبيعات السيارات الفاخرة الجديدة، في وقت عانى فيه المنافسون من انخفاض وحققت أداء قياسيا بلغت قرابة 40٪.

وعلاوة على هذا الأداء الفائق في المبيعات، فقد حصلت شركة الزياني خلال هذه الفترة العديد من الجوائز المرموقة في هذا المضمار وحققت أداء قياسيا على صعيد رضا العملاء على مستوى جميع علاماتها التجارية.

ومن هذا المنطلق، يستعرض ستيف براون مدير جامعة الكويت وأنشطة المبيعات بقوله إن هذا النجاح الذي تحقق على خلفية تراجع السوق لم يأت من فراغ، بل استند إلى عوامل ومقومات عديدة، وفي مقدمتها التصميم الذي يمتلكه جميع أفراد فريق العمل وشغفهم بأن يكون لهم موقع الصدارة كأفضل فريق لمبيعات التجزئة

«رينو الباطين» تطلق عروض فبراير الاستثنائية

RENAULT
Passion for life

يلا نكقل فرحتنا

مع عروض رينو بفرابر

كفالة 10 سنوات 50000 كم

أسماء مميزة

مجاً 3 سنوات صيانة

تظليل النوافذ وحماية الصبغ

في فئتها بقياس 2,71 متر. تأتي رينو ميجان الجديدة بمحرك 1,6 ليتر، 115 حصاناً، ويبلغ 4,63 أمتار، وعرض 1,81 متر، وقاعدة عجلات قياسية

من العملاء، جهزت «رينو ميجان» الجديدة بمساحة سخية لشاغليها، مع طول يبلغ 4,63 أمتار، وعرض 1,81 متر، وقاعدة عجلات قياسية

ضمن الاحتفالات بأعياد الكويت الوطنية، تطلق شركة عبدالمحسن عبدالعزيز الباطين، الوكيل المعتمد لسيارات رينو في الكويت، عروضاً استثنائية على مركباتها الجديدة «رينو كولويس» و«رينو ميجان». ويتضمن العرض كفاءة لمدة 10 سنوات أو 500 ألف كم، وصيانة لمدة 3 سنوات أو 80 ألف كم أو باقة تظليل وحماية للهيكل، بالإضافة إلى التسجيل والتأمين مجاناً. وتجدر الإشارة إلى أن «رينو كولويس» المميزة، صممت لتتناسب احتياجات السوق وتأتي المركبة مع تكنولوجيا الدفع الرباعي مع قوة وممتانة خارجية تعزز روح المغامرة المتوقعة في فئة سيارات الدفع الرباعي في الكويت. تتمتع «رينو كولويس» بمحرك بسعة 2,5 ليتر المطور حديثاً، بقوة 170 حصاناً، مع عزم دوران يبلغ 233 نيوتن في المتر عند 4000 لفة في الدقيقة، وتتميز المقاعد بتصميم رحب يحيط بالراكب والسائق وأبعاد تجعلها من بين الأفضل في فئتها إضافة إلى شاشة تعمل باللمس قياس 8,7 بوصة مع تكنولوجيا «آر-لينك 2»، ونظام الملاحة، تحذير من النقاط العمياء، فتحة سقف بانوراما، 6 وسائد هوائية وغيرها. ويهدف تعزيز مكانة العلامة التجارية في السوق، حيث تزال الصالونات المدجة الخيار المفضل لدى العديد

من دون أرباح لـ 36 شهراً للعاملين في جامعة الكويت «المطوع والقاضي» تطلق عرضها المميز «قسطها بسعر الكاش»

مراكزها في الري والأحمدي. وتتميز سيارات جي آيه سي بقوتها وجمال موديلاتها، حيث تتعاون الشركة مع كبرى الشركات في العالم مثل كونتيننتال الألمانية، وفيسيتون الأميركية، ودينسو وايسين اليابانية، وبوش وغيرها من الشركات التي توفر جميع متطلبات الأمان والراحة والجمال في منتجاتها الحائزة العديد من الجوائز العالمية في مجال صناعة المحركات والسيارات الحديثة مع أحدث التقنيات الإلكترونية الحديثة. ودعت «المطوع والقاضي» جميع موظفي جامعة الكويت وحتى الطلبة إلى تجربة سياراتها وأغتنام هذه الفرصة الثمينة لاقتناء ما يناسبهم من سيارات مع ضمان أفضل الخدمات لهم، لتبقى محافظة على ثقتهم التي بنتها معهم خلال عقود.

من سيارات GAC العائلية أو الصالون مثل جي آيه 8، وجي إس 4، ذات المواصفات الرائعة التي تحقق لهم إمكانية مثالي بالاقساط ومن دون أي فوائد أو أرباح على أسعارها الأساسية، إضافة إلى ما تقدمه «المطوع والقاضي» من مزايا لعملائها في مزارعها، من حيث الصيانة ثلاث سنوات وكذلك التسجيل، وكفالة 11 سنة، وإمكانية تجربة السيارة التي يرغب موظفو الجامعة باقتنائها. وبيت «المطوع والقاضي» أن حرصها على توفير أفضل الخدمات لعملائها من حيث الصيانة وتوفير قطع الغيار الأصلية ذات العمر الافتراضي الأعلى والمنتجة في أشهر وأعرق مصانع السيارات وقطع الغيار في العالم وبأبسط الأسعار على أيدي أمهر المهندسين والفنيين في



محمد الكندري

الكندري: تمويل السيارات الجديدة عن طريق صندوق الضمان الاجتماعي في الجامعة

تقديرها منها للدور المميز الذي يقوم به موظفو جامعة الكويت والعاملون فيها، وانطلاقاً من شراكتها القوية مع صندوق الضمان الاجتماعي في جامعة الكويت أطلقت مجموعة المطوع والقاضي التجارية وكلاء شركة GAC MOTOR في الكويت عرضها المميز على جميع سيارات GAC لموظفي جامعة الكويت والعاملين فيها.

وأكد محمد الكندري رئيس مجلس إدارة صندوق الضمان الاجتماعي في جامعة الكويت أن هذه الشراكة بين المطوع والقاضي وصندوق الضمان هدفها تقديم تسهيلات لأعضاء الصندوق وتوفير سبل الراحة وتلبية احتياجاتهم. وبين أن «المطوع والقاضي» توفر العديد من المزايا للراغبين باقتناء أي



G54



G48