



ريفولي يتوسط فريق عمل شركة الملا وبهبهاني

«الملا وبهبهاني للسيارات» تنظم يوماً مفتوحاً لعملائها بفرعها الجديد في الأحمدى

صعود السيارة على الجاك وفي حالة تعدي الوقت (60 دقيقة) يحصل العميل على الخدمة مجاناً. من جهة ثانية، تحدث العشي عن العروض الحالية التي تقدمها شركة الملا وبهبهاني لعملائها وهي: باقات الصيانة بثلاثتها الذهبية والفضية والبرونزية، عرض تبديل السفايف، عرض صبغ السيارة لدى الوكالة، عرض 40% على الاكسسوارات، بالإضافة الى عرض تجفيف الماكينة وغيرها العديد من العروض.

هذا، وممرت فعاليات هذا اليوم بشكل مسجل حيث تم استقبال العملاء بهدية تذكارية من موبار وتم اخذ سياراتهم من قبل أحد الموظفين الى مكان الفحص وفي هذا الوقت يذهب العميل مع عائلته الى المكان المخصص للترفيه وتناول المشروبات الساخنة والباردة بالإضافة الى الوجبات الخفيفة، وقد استمتع جميع العملاء بوسائل التسلية الموجودة كلعب تنس الطاولة والبيبي فوت، بالإضافة الى التلوين والرسم على وجوه الأطفال واخذ الصور التذكارية.

وتم عرض مجموعة من السيارات الجديدة للعملاء للاطلاع على مميزاتها والاستفادة من عروض التخمين التي اطلقتها الشركة مؤخراً. وتعتبر موبار، قسم خدمات ما بعد البيع في شركة الملا وبهبهاني للسيارات المسؤولة عن كل ما يتعلق بالخدمة وقطع الغيار وتشتمل على 4 فروع تغطي مساحة واسعة من الكويت وهي: فرع الري الرئيسي وفرع شرق للخدمة السريعة وفرع كنداراي لقطع الغيار وفرع الأحمدى المتكامل.



ترحيب بالعملاء



فحص دقيق



انتباه لكل التفاصيل



السلامة والأمان هما الأساس

مجموعة الخدمة وقطع الغيار في الأحمدى يحيى العشي: نحن فخورون بقدرتنا فرع الأحمدى الجديد على استقبال هذا العدد الكبير من العملاء دفعة واحدة وأن هذه الفعالية تعد أكبر دليل على جاهزية المقر الجديد وكفاءة الفنيين والأجهزة الموجودة فيه. وأضاف العشي: أن قسم الخدمة السريعة على جاهزية تامة لإنهاء أي خدمة روتينية خلال 60 دقيقة فقط من لحظة من ناحيته، قال مدير

الخدمة. هذا، وأفضل رمضان عن خبر سار لجميع العملاء حيث سيتم قريباً اطلاق خدمة «الورشنة المتنقلة» للخدمة في المنازل والمساعدة على الطريق وهي عبارة عن سيارة مجهزة تجهيزاً كاملاً لعمل مختلف أنواع الصيانة الأساسية وتبديل الإطارات واصلاح البنشر، بالإضافة الى تبديل الزجاج الأمامي واصلاح الاعطال الكهربائية. من ناحيته، قال مدير

مشابهة في المستقبل وعلى مدار العام للتواصل الدائم مع العملاء سواء من انتقلت كقائمة سياراتهم أو من انتقلت ملكية السيارة مالك آخر، حيث ستكون هذه الفعاليات بمنزلة فرصة للتواصل مع جميع عملاء شركة الملا وبهبهاني. وبخصوص بطاقة Loyalty Card، أوضح رمضان أن العمل في البطاقة مستمر وهي مرتبطة بوجود السيارة ولا تنتهي إلا بخروج السيارة من

حرفية العمل. من جهته، تحدث مساعد المدير العام للخدمة وقطع الغيار محمد رمضان عن هذه الفعالية واصفاً ايها سكون هذه الفعاليات بمنزلة تقيمه الشركة لعملائها قائلاً: شركة الملا وبهبهاني للسيارات لن تدخر جهداً في الحصول على رضا عملائها وان هذا اليوم العائلي المفتوح ليس الأول ولن يكون الأخير حيث ستكون هناك فعاليات

الجديدة. وبما أن للتدريب دوراً أساسياً في المستوى الجديد من الخدمة التي يتمتع بها عملاؤنا اليوم، فإن المقر الجديد في الأحمدى يحتوي على مركز تدريب متطور للتأكد من أن فريق عملنا مدربين بانتظام على أحدث التقنيات. وخلال اليوم المفتوح، تمكن العملاء من رؤية أحدث المعدات الموجودة في مركز الخدمة لضمان أعلى مستوى من

ريفولي: المقر الجديد هو مؤشر على مستوى الاستثمار الذي تقوم به الشركة من خلال وضع العميل أولاً، حيث يتم تقديم مركز الأحمدى الجديد لأول مرة للعملاء وهو يتضمن مركزاً للخدمة السريعة مكونة من ستة مسارات وذلك لضمان سرعة تقديم الخدمة للعملاء، إلى جانب واحدة من أحدث مراكز الصبغ والحدادة، بالإضافة إلى مركز الصيانة العامة وصالة لبيع السيارات



فقرات للكلاب والصغار



فريق عمل مركز الصبغ والحدادة



معدات متطورة



(احمد علي)

خدمة الورشة المتنقلة



حضور عائلي مميز



مركز خدمة حديث ومتطور