

تقدم الإرشاد حول آخر التوجهات لمجتمع التجزئة «جلوبال ريتايل ألابيس» تنطلق اليوم في المنطقة

وشمال أفريقيا: يسعدنا قدوم «جلوبال ريتايل ألابيس» إلى المنطقة في وقت نشهد فيه تغيرات كبرى في قطاع التجزئة، مدفوعة بالتقنيات الصاعدة، وتنامي دور البيانات الضخمة. ونهدف إلى توحيد جهود الأفراد المعنيين في القطاع عبر منظومة للتجزئة، سواء كانوا تجار تجزئة أو أصحاب علامات تجارية أو مؤسسات استشارية، وذلك في ظل تركيز رئيسي على نشر الوعي بأهمية هذا القطاع، وتعزيز الملامح التي يميزها، ومكافحة الذين يتميزون بجهودهم التسويقية. ومن خلال مكاتبه المنتشرة في مختلف القارات، يتنوع تحالف «جلوبال ريتايل ألابيس» بالقدرة على تقديم الإرشادات والمعلومات لأعضائه على المستويين المحلي والعالمي، ويرحب بالشركات من مختلف أرجاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ضمن عضبته. ويضمن التحالف لأعضائه وصولاً إلى مكتبة افتراضية عالية من الأبحاث والرؤى التي تتيح لهم البقاء على اطلاع حول أحدث التطورات والمبادرات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق. وعلاوة على ذلك، فإن منصة «جلوبال ريتايل ألابيس» التعليمية الإلكترونية تقدم أدوات تدريبية وتعليمية ومحاضرات من خبراء عالميين في عدد من التخصصات مثل التجارة الافتراضية، وتصميم التجزئة، والتجزئة الرقمية. ويمكن لتحالف «جلوبال ريتايل ألابيس» مساعدة أعضائه عند طلبهم، سواء كان هدفهم إطلاق مشاريع جديدة، أو التوسع بأعمالهم، أو البحث عن شركاء جدد.



فولب وعنتي ومصافحة عقب إطلاق المنصة

على مستوى العالم. ومع التطور الكبير الذي يشهده نموذج الامتيازات التجارية في المنطقة، فإننا نرى فرصاً واسعة مصحوبة بحاجة مجتمع التجزئة الملحة للبقاء متصلاً ومواكبا للرؤى السباقية التي طرحها المبادرات المحلية والعالمية والتوجهات الطموحة في القطاع ككل. وقد أشارت دراسة حديثة أجرتها شركة «آيه تي كبرني» وتحتوي على رؤى تتيح لهم البقاء على اطلاع حول أحدث التطورات والمبادرات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق. وعلاوة على ذلك، فإن منصة «جلوبال ريتايل ألابيس» التعليمية الإلكترونية تقدم أدوات تدريبية وتعليمية ومحاضرات من خبراء عالميين في عدد من التخصصات مثل التجارة الافتراضية، وتصميم التجزئة، والتجزئة الرقمية. ويمكن لتحالف «جلوبال ريتايل ألابيس» مساعدة أعضائه عند طلبهم، سواء كان هدفهم إطلاق مشاريع جديدة، أو التوسع بأعمالهم، أو البحث عن شركاء جدد.

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

من الأبحاث والرؤى حول أحدث التطورات المخصصة لقطاع التجزئة والتسويق

مكتبة افتراضية عالمية

تنطلق اليوم منصة «جلوبال ريتايل ألابيس» في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في خطوة تهدف إلى تقديم التوجيه والإرشاد حول التوجهات المحلية والعالمية لمجتمع التجزئة، باعتباره واحداً من أكبر القطاعات في المنطقة وأكثرها أهمية.

وتعليقاً على ذلك، قال ماسيمو فولب، الرئيس العالمي في «جلوبال ريتايل ألابيس»: «تتجلى أمامنا ثلاثة توجهات عالمية رئيسية هي، ارتفاع مطرد في وتيرة المشتريات عبر الإنترنت، والتجارة الإلكترونية، وتجربة العملاء في المتاجر، وإضفاء طابع شخصي على تجربة العملاء، ويتوقع لهذه التوجهات إحداث تأثير كبير على تجار التجزئة والمتسوقين في المنطقة خلال الفترة القادمة، ويعتبر «جلوبال ريتايل ألابيس» تحالفاً من الشركات والمؤسسات المعنية بقطاع التجزئة في شتى أنحاء العالم. ويحرص التحالف على تثقيف وإحاطة أعضائه بالتغيرات التي تطرأ في أسواق التجزئة، كالتوجهات التقنية والاجتماعية، والسعودية هي من أكثر أسواق العالم جانبية لتجار التجزئة، إذا حازت على التصنيف الخامس والحادي عشر على التوالي في التجزئة العالمية، وبالنسبة لدول شمال أفريقيا، جاءت المغرب في المركز السابع، محققة صعوداً في تصنيفات قطاع التجزئة العالمي بفضل جهود حكومتها لاجتذاب الاستثمارات الأجنبية. من جانبه، أشار إيلي عنتي، الرئيس التنفيذي في «جلوبال ريتايل ألابيس» في منطقة الشرق الأوسط

بما يؤهلها بدورها للتوسع في جميع السحوبات فلا يتوجب على العميل زيارة الفرع، أما بالنسبة لغير عملاء التجاري فإنهم يستطيعون تقديم طلب فتح حساب من خلال موقع البنك الرسمي وسيتم الاتصال بهم عن طريق دائرة المبيعات وترتيب موعد لزيارة العميل لاستكمال إجراءات فتح الحساب. وللحصول على مزيد من المعلومات عن هذا الحساب، فإنه يمكن للعملاء الاتصال بخدمة العملاء أو زيارة موقع البنك www.CBK.com، وكذلك بإمكانهم زيارة أقرب فرع للتجاري وسيكون موظفو التجاري في خدمتهم وعلى استعداد تام للإجابة عن كل استفساراتهم. ومن المعروف أن صفحات التجاري على جميع مواقع التواصل الاجتماعي توفر للجمهور جميع التفاصيل المرتبطة بآثار العروض والخدمات التي يقدمها البنك.

بمبلغ مليون ونصف مليون دينار «التجاري»: «النجمة» يقدم أكبر جائزة نقدية سنوية في العالم



النجمة والتأهل لدخول السحوبات والفوز بالجوائز القيمة، قالت سحر الريمح انه يمكن فتح حساب النجمة فقط بـ 100 دينار ويجب أن يكون في الحساب مبلغ لا يقل عن 500 دينار لدخول جميع السحوبات على كل الجوائز التي يقمها الحساب. وبالنسبة لفرص الفوز فإنه كلما زاد المبلغ المحتفظ في الحساب زادت فرص فوز العميل، حيث أن كل 25 ديناراً توفر فرصة واحدة للفوز، مشيرة إلى أن للحساب أيضاً العديد من المزايا الإضافية إذ يحصل العميل على بطاقة سحب آلي ويستطيع الحصول على بطاقة ائتمان بضمان الحساب وكذلك الحصول من البنك التجاري. وأزديت سحر الريمح مبيئة أنه يمكن لأي عميل لدى البنك التجاري أن يفتح حساب النجمة عن طريق خدمة التجاري أون

النجمة والتأهل لدخول السحوبات والفوز بالجوائز القيمة، قالت سحر الريمح انه يمكن فتح حساب النجمة فقط بـ 100 دينار ويجب أن يكون في الحساب مبلغ لا يقل عن 500 دينار لدخول جميع السحوبات على كل الجوائز التي يقمها الحساب. وبالنسبة لفرص الفوز فإنه كلما زاد المبلغ المحتفظ في الحساب زادت فرص فوز العميل، حيث أن كل 25 ديناراً توفر فرصة واحدة للفوز، مشيرة إلى أن للحساب أيضاً العديد من المزايا الإضافية إذ يحصل العميل على بطاقة سحب آلي ويستطيع الحصول على بطاقة ائتمان بضمان الحساب وكذلك الحصول من البنك التجاري. وأزديت سحر الريمح مبيئة أنه يمكن لأي عميل لدى البنك التجاري أن يفتح حساب النجمة عن طريق خدمة التجاري أون



سحر الريمح

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

الريمح: البنك يسعى دوماً إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة لعملائه بما يواكب تطلعاتهم

Ooredoo تختتم شراكتها مع برنامج «جاهزين 3» للتدريب الوظيفي



صورة جماعية لممثلي الشركات الراعية

بإس الحاجة لسواعد الشباب الكويتي المثابر. وتعليقاً على ذلك أكد مدير أول إدارة الاتصال المؤسسي في Ooredoo الكويت مجبل الأيوب عن اعتزاز الشركة بدعمها لهذا البرنامج، مشيراً إلى أن سياسة الشركة القائمة على دعم الشباب الكويتي تتماشى مع الرغبة السامية لصاحب السمو الأمير الشيخ صباح الأحمد الذي

بإس الحاجة لسواعد الشباب الكويتي المثابر. وتعليقاً على ذلك أكد مدير أول إدارة الاتصال المؤسسي في Ooredoo الكويت مجبل الأيوب عن اعتزاز الشركة بدعمها لهذا البرنامج، مشيراً إلى أن سياسة الشركة القائمة على دعم الشباب الكويتي تتماشى مع الرغبة السامية لصاحب السمو الأمير الشيخ صباح الأحمد الذي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

رؤية الشركة تركز على إثراء حياة الأفراد والاستثمار في فئة الشباب الكويتي

الموظفين المختصين بالبيع أو التاجير لتلبية طلباته، والرد على استفساراته، واستكمال المعاملة بسهولة ويسر، وبذلك تكون المنصة بمنزلة البوابة الأولى لكل من يرغب في اقتناء أو تاجير سيارة، كما يقوم فريق متخصص ومؤهّل بتحديث البيانات ومتابعة العملاء من بداية تقديم طلب الخدمة وحتى اتمام عملية البيع أو التاجير. وتعتبر المنصة عن توجه «بيتك» لتوسيع خدماته الإلكترونية، لتوفير الوقت والجهد حيث إن المنصة يمكن الدخول إليها من خلال متصفح الإنترنت أو الموبايل، ومصممة لتناسب استخدامات الأجهزة المحمولة بسهولة وبأعلى مستويات الأمان والدقة ولتعزيز القيمة الكبيرة للمنصة الإلكترونية kfh.com/cars، وتم التركيز على أن تتميز بالبساطة في التصميم وسهولة الاستخدام مع عرض أفضل الحلول المصرفية لتمويل شراء السيارات الجديدة أو المستعملة أو اختيار أحد عروض التاجير مع المواعيد التي تناسب شرائح العملاء المختلفة، كما يمكن للعميل في حال رغبته باقتناء إحدى السيارات المعروضة، أن يقدم طلباً من خلال الموقع مباشرة، فيتواصل معه أحد



أو تاجير، من خلال نموذج الكتروني على الموقع. وتشمل المنصة كافة تفاصيل السيارات والعروض المميزة والمقدمة في «بيتك» والتي تغطي أنواع السيارات التي تناسب شرائح العملاء المختلفة، كما يمكن للعميل في حال رغبته باقتناء إحدى السيارات المعروضة، أن يقدم طلباً من خلال الموقع مباشرة، فيتواصل معه أحد

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

المنصة توفر أفضل عروض السيارات المتاحة وحاسبة إلكترونية لمعرفة الأقساط

ينفرد بيت التمويل الكويتي «بيتك» على مستوى السوق بتوفير منصة إلكترونية لعملائه تضم مجموعة من الاختيارات المتميزة حول السيارات، تتضمن عروضاً ومزايا حول السيارات الجديدة والمستعملة والتاجير بنوعيه «التاجير مع المواعيد بالتملك والتاجير مع الصيانة» مع بعض الخدمات والمنتجات الأخرى الوافية الصلة بمجال السيارات مثل التأمين وعرض السيارة للبيع من قبيل العملاء، وأفضل عروض السيارات المتاحة والحاسبة الإلكترونية لمعرفة الأقساط. حيث تلحق المنصة إقبالاً كبيراً من العملاء المهتمين بسوق السيارات والباحثين عن التطورات في هذا المجال. وقد دشنت «بيتك» المنصة الإلكترونية الخاصة بخدمات وعروض السيارات على موقعه على الإنترنت kfh.com/cars، في خطوة هي الأولى من نوعها على مستوى الكويت، حيث يستطيع العملاء التعرف من خلالها على آخر عروض السيارات من «بيتك» التي تشمل تمويل شراء السيارات الجديدة، تمويل شراء السيارات المستعملة، التاجير مع المواعيد بالتملك، والتاجير مع خدمة الصيانة، واختيار ما يناسبهم، والتقدم بطلب شراء



فريق عمل بديجت

«بديجت» تفوز بلقب «شركة التاجير المفضلة لدى العملاء» لعام 2017

بديجت في السوق الكويتي لتأجير السيارات وانتشار الشركة ونجاحها في تغطية أهم مناطق الكويت. مشيراً إلى أن شركة بديجت الكويت تملك حالياً أسطول من السيارات المتنوعة من السيارات الصغيرة والإقتصاديات والجيبات بمختلف أنواعها والسيارات الفاخرة. وأن إدارة بديجت الكويت تبذل قصارى جهدها من أجل تطوير العمل والتوسع في خدمة العملاء وتحسين الأداء ونمو الأرباح بشكل دوري ومستمر.

العلاء وتوصياتهم باختيار شركة بديجت للتأجير في المرات القادمة. وأضاف العلي أن اختيار العملاء لنا كشركة التاجير المفضلة لديهم يحملنا المزيد من المسؤولية في تقديم وتطوير أفضل الخدمات التاجريرية ذات القيمة المضافة للمحافظة على ثقة ورضا العملاء التي يعكسها اختيارهم لبديجت وتصويتهم لها لسنتين متتاليتين (2016 - 2017). وذكر العلي أن فوز بديجت بهذا اللقب يؤكد حضور ونجاح شركة

بهذا اللقب يأتي عبر استفتاء وتقييم سنوي تقوم به الشركة المنظمة Rentalcars.com والتي تعتبر من أهم المواقع الإلكترونية في مجال تأجير السيارات عبر الإنترنت في الكويت والعالم، حيث قام العملاء باختبار والتصويت لشركة بديجت كأفضل شركة تأجير لديهم وذلك عبر تجاربهم السابقة مع شركة بديجت، حيث يتم التقييم عبر الموقع فور انتهاء مرحلة التاجير لنقل تجربتهم من خلال الموقع والذي يكون به مصداقية وشفافية بين

العلي: فوز «بديجت» بهذه الجائزة يؤكد حضورها ونجاحها في السوق الكويتي لتأجير السيارات. وبهذه المناسبة، قال مفيد العلي مدير عمليات التاجير بشركة بديجت العالمية لتأجير السيارات في الكويت إن الشركة فازت بهذا اللقب للسنة الثانية على التوالي، مبيناً أن الفوز

حازت شركة بديجت العالمية لتأجير السيارات التابعة لشركة أعيان للإدارة القابضة على جائزة «درع شركة التاجير المفضلة لدى العملاء في