

فريق «نيسان الباطين» يستعد للمنافسة بقوة في مسابقات «نيسان للمهارات الإقليمية»



فريق «نيسان الباطين» يتناول مع ممثلي الإدارة العليا

أعلنت شركة عبدالمحسن عبدالعزيز الباطين، الوكيل المعتمد الوحيد لشركة نيسان في الكويت، بكل فخر عن أسماء الفائزين في مسابقات المهارات المحلية الذين سيشاركون في كل فئات مسابقات «نيسان للمهارات الإقليمية 2018» التي تقام في دبي من الفترة 25 وحتى 28 يوليو 2018. وتشمل مسابقات المهارات الإقليمية السنوية، 4 مسابقات للتقنيين ومستشاري البيع ومبيعات قطع الغيار ومستشاري الخدمة ضمن فئة الكفاءة والتميز لاستشاري الخدمات NISAC، وفئة خدمة الكفاءات الفنية NISTEC، وفئة نيسان للكفاءة والتميز لمبيعات قطع الغيار NIPEC، وفئة نيسان للكفاءة والتميز لاستشاري المبيعات NISEC. وللمرة الأولى تعد جميع المسابقات الأربع معا في مكان واحد وهو إنجاز لم يحدث من قبل على مستوى المنطقة، وبناء عليه، حصل د.ميادين ماهدران على جائزة تقدير من شركة نيسان الخليج اعترافا بهذا الحدث المهم، بينما حصل مصطفى فرج مدير الخدمات في فرع الشويخ على جائزة أفضل الأفرع أداء، وتعقبها على المناسبة، قال الرئيس التنفيذي في مجموعة الباطين، صالح الباطين، يمثل فريق عملنا ركيزة أساسية في جهودنا المستمرة نحو تقديم خدمات استثنائية للعملاء كما أنهم سسر نجاحنا، ويعمل موظفو الخطوط الامامية كسفراء العلامة التجارية كونهم وجه صوت شركتنا في الوقت الذي يقدمون فيه خدمات لا مثيل لها في المبيعات وما بعد البيع. أما فتيونا فيرحسون على ضمان تشخيص كل شكوى بدقة وإصلاحها منذ المرة الأولى وفي الوقت المناسب. ومن شأن مسابقات نيسان

الباطين: فريق عملنا ركيزة أساسية في جهودنا المستمرة نحو تقديم خدمات استثنائية للعملاء

السنوية أن تساعد موظفينا في صقل مهاراتهم واستعراض خبرتهم بين نظرائهم. وبهذا الصدد، أتمنى لجميع المتسابقين حظا سعيدا وأحظهم على رفع اسم شركتنا إقليميا. وتهدف هذه المسابقة التي تقام بشكل منتظم إلى تحفيز موظفي «نيسان الباطين» من خلال المنافسة وعرض مهاراتهم ورفع مستوى أدائهم والتفوق في كل ناحية من نواحي العمليات التشغيلية. وتضم قائمة الفائزين لهذا العام كلا من شامون بول (ذهبية)، ولوران برونزي (فضية)، وكيران سوامانانان (برونزية) في فئة خدمة الكفاءات الفنية، بينما حصد محمد غوص علاء الدين (ذهبية)، ومحمد الحمصاني (فضية)، وجايش كي بي (برونزية) في فئة الكفاءة والتميز لاستشاري الخدمات. وفي فئة جائزة مبيعات قطع الغيار، فاز أخيل

تلكوت (ذهبية)، وراجو كريشان (فضية)، وصديق أبوبكر (برونزية)، بينما فاز رامي صلاح عثمان (ذهبية)، وعصام عبدالله (فضية)، وجلال مقبلدي (برونزية) في فئة نيسان للكفاءة والتميز لاستشاري المبيعات. وشارك في مسابقات نيسان للمهارات المحلية التي أقيمت في الكويت ممثلين عن الإدارة العليا، عبدالمحسن الباطين الرئيس التنفيذي للعمليات، وقسم الموارد البشرية، والمدير العام في قطاع السيارات لوران برونزي، وممثلين من المكتب الإقليمي لنيسان، وهم فاطمة زيناوي نائب مدير المبيعات والتسويق، وديفيد غريغز مدير خدمات بعد البيع، وسوريندا أشراري نائب المدير العام لخدمات ما بعد البيع، وبيتر ماريتز المدير العام لقسم خيرة العملاء، وماريا فرنانديز نائب المدير العام في قسم خيرة العملاء.



مسابقات للتقنيين ومستشاري الخدمة



مسابقة مستشاري البيع

ينفرد بتوفير الأفضل لحلول تمويل الشراء والتأجير «بيتك»: عروض جديدة للعملاء عبر منصة إلكترونية للسيارات



واجهة المنصة الإلكترونية للسيارات

أضاف بيتك التمويل الكويتي «بيتك» مجموعة جديدة من الخيارات والعروض متضمنة العديد من المزايا للعملاء، وذلك عبر المنصة الإلكترونية التي ينفرد «بيتك» بتوفيرها على مستوى السوق لعملائه وتضم مجموعة من الاختيارات المتميزة حول السيارات في kfh.com/cars. وتشمل السيارات الجديدة والمستعملة والتأجير بنوعيه «التأجير مع المواعدة بالتملك والتأجير مع الصيانة» مع بعض الخدمات والمنتجات الأخرى الوثيقة الصلة بمجال السيارات مثل التأمين وعرض السيارة للبيع من قبل العملاء، وأفضل عروض السيارات المتاحة والحاسبة الإلكترونية لمعرفة الأقساط. حيث تلقى المنصة إقبالا كبيرا من العملاء والمهتمين بسوق السيارات والباحثين عن التطورات في هذا المجال. وقد دشّن «بيتك» المنصة الإلكترونية الخاصة بخدمة 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 التي تشمل تمويل شراء السيارات الجديدة تمويل شراء السيارات المستعملة، والتأجير مع المواعدة بالتملك، والتأجير مع خدمة الصيانة، واختيار ما يناسبهم، والتقدم بطلب شراء أو تأجير، من خلال نموذج الكتروني على الموقع.

المنصة توفر العديد من السيارات الجديدة والمستعملة والتأجير بنوعيه



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 التأجير مع المواعدة بالتملك أو التأجير مع الصيانة المتوافرة بمعارض السيارات بحيث يتمكن العميل من اتخاذ أفضل القرارات وتقديم الطلب بكل يسر وسهولة. وتوفر المنصة عروضاً دائمة على أنواع من السيارات الجديدة، وبمزايا تمويلية عديدة، وكذلك الأمر للسيارات المستعملة، وهي نخبة منتقاة من السيارات المعتمدة، حظيت بصيانة منتظمة من الوكيل فهي سيارة مستعملة كـ «الجديدة».

منتجات التأجير

وفي منتج التأجير مع الصيانة ينفرد «بيتك» بطرح موديلات وأحجام متنوعه من السيارات «الجيب الصالون الكبيرة والمتوسطة والصغيرة والفارهة»، مما يوفر للعميل قيادة سيارة جديدة من بين تشكيلة واسعة ومتنوعة من السيارات لفترات مختلفة، وبأجرة تنافسية ينفرد بها «بيتك» وبمزايا تتضمن صيانة شاملة، وتأميناً تكافلياً شاملاً، علاوة على خدمة المساعدة على الطريق، وتوفير سيارة بديلة عند الضرورة، كما يمكن السفر بالسيارة المستأجرة وفق الشروط. ويتيح برنامج التأجير مع المواعدة بالتملك اختيار سيارة جديدة من مختلف أنواع السيارات والعلامات التجارية والتمتع بقيادةها لمدة تصل إلى 5 سنوات، بأجرة شهرية مناسبة، مع الاستفادة من تأمين تكافلي شامل طوال فترة العقد، وكفالة أكثر سلاسة وأماناً انتهاء مدة العقد، يمكن سداد دفعة تملك السيارة كقيمة متبقية عليها، أو إرجاعها.

يقدم طلباً من خلال الموقع مباشرة، فيتواصل معه أحد الموظفين المختصين بالبيع أو التأجير لتلبية طلباته، أو الرد على استفساراته، واستكمال المعاملة بسهولة ويسر، وبذلك تكون النقلة بمنزلة الجوابة الأولى لكل من يرغب في اقتناء أو تأجير سيارة، كما يقوم فريق متخصص ومؤهّل بتحديث البيانات ومتابعة العملاء من بداية تقديم طلب الخدمة وحتى إتمام عملية البيع أو التأجير.

توسيع الخدمات الإلكترونية

وتعبر المنصة عن توجه «بيتك» لتوسيع خدماته الإلكترونية، لتوفير الوقت والجهد حيث إن المنصة يمكن الدخول إليها من خلال متصفح الإنترنت أو الموبايل، ومصممة لتتناسب استخدامات الأجهزة المحمولة بسهولة وبأعلى مستويات الأمان والدقة ولتعزيز القيمة الكبيرة للمنصة الإلكترونية kfh.

عروض المنصة

وتشمل المنصة كل تفاصيل السيارات والعروض المميزة والمقدمة من «بيتك» وتغطي أنواع السيارات التي تناسب شرائح العملاء المختلفة، كما يمكن للعميل في حال السيارات المعروضة، أن

وتشمل المنصة كل تفاصيل السيارات والعروض المميزة والمقدمة من «بيتك» وتغطي أنواع السيارات التي تناسب شرائح العملاء المختلفة، كما يمكن للعميل في حال السيارات المعروضة، أن

ضمن باقة خدماته الخاصة بالمشروعات الصغيرة «بوبيان» يطرح خدمة «تقارير فيزا للأعمال» الجديدة

وتنفيذ العديد من الخدمات الأخرى عبر الإنترنت مثل تحويل رواتب الموظفين وخدمات التحويل المحلية والدولية وطلب دفاتر الشيكات وشهادات التدقيق والاطلاع على تفاصيل جميع الحسابات وطباعة وتحميل كشوفات الحسابات وخدمة الإيداع وغيرها. كما تتضمن خدمة تحويل رواتب الموظفين وغيرها من الحوافز بسرعة وسهولة عبر الإنترنت إلى جانب أجهزة نقاط البيع التي تسهل عملية البيع في الشركات وتجعلها أكثر سلاسة وأماناً مع توافر كل امتيازاتها، كما يمنح بوبيان أيضاً لقطاع الأعمال مزايا بوابة الدفع المصممة للشركات وتجار التجزئة والتي تمكنهم من إدارة المعاملات التجارية عبر الإنترنت. كما تتضمن الخدمات عبر الموبايل من بنك بوبيان لمشتركيها من جميع فئات المستهلكين والتجار بالقيام بعمليات الدفع وتلقي المدفوعات باستخدام مختلف حسابات البوك. ويمكن لمستخدم خدمة البوك من بوبيان أيضاً إجراء تحويلات بين حساب البوك وحساب المصرفي المرتبط بحساب البوك. وكان بنك بوبيان قد طرح مجموعة من الحلول المصرفية المخصصة لقطاع الأعمال في ظل النمو الكبير لقطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الكويت بهدف تشجيع المزيد من الشباب الكويتي على الإقبال على هذه النوعية من المشروعات في مختلف المجالات.

العروض والتجارب الفريدة من أرقى العلامات التجارية العالمية الرائدة. وأوضح السعدون: حلول بوبيان المصرفية لقطاع الأعمال هي استجابة لمتطلبات الشباب واحتياجاتهم، خاصة أن مشاريعهم في الفترة الماضية واجهت الكثير من الصعوبات كونها وحسب تصنيف القطاع المصرفي لا تندرج تحت قائمة خدمات الشركات أو خدمات الأفراد. وأضاف: نتيجة لهذه المعضلة جاء الحل من بوبيان من خلال إنشاء وحدة خاصة داخل البنك المعنية بقطاع الأعمال وتحديداً المشروعات الصغيرة بحيث تضم هذه الوحدة مجموعة من الشباب الكويتي الذي يقدم استشارته على مدار الساعة لأصحاب هذه المشروعات.

حلول مصرفية ذكية

وحول الحلول المميزة للخدمات المصرفية، أشار السعدون إلى أن الخدمات المصرفية لقطاع الأعمال مصممة لتكون حلاً مصرفية ذكية تفهم احتياجات هذه المشروعات وتقدم مجموعة متنوعة من المزايا الاستثنائية التي تتيج إدارة العديد من المعاملات المصرفية بسهولة وسهولة مع مجموعة واسعة من الخدمات المصرفية سهلة الاستخدام والمتاحة على مدار الساعة. ويتيح خدمات بوبيان المصرفية لقطاع الأعمال إدارة حسابات الشركة، وتقديم الطلبات، والاطلاع على الأرصدة، والحصول على تفاصيل الحساب،



زيد السعدون

الخدمة تمكّن أصحاب الأعمال من متابعة المصروفات الخاصة بإدارة نفقاتهم بسهولة



أعلن بنك بوبيان عن طرح خدمة جديدة لقطاع الأعمال الخاص بالمشروعات الصغيرة وهي خدمة «تقارير فيزا للأعمال» Visa Business Reporting والتي تمكن أصحاب الأعمال من متابعة كل المصروفات الخاصة بطاقتهم فيزا للأعمال. وقال مدير أول مصرفية الأعمال في بنك بوبيان زيد السعدون إن خدمة فيزا لإعداد التقارير المصرفية للأعمال المتوافرة على أجهزة الكمبيوتر والهواتف الذكية والتاب تمكن العملاء من إدارة نفقاتهم بسهولة عن طريق الاطلاع على بيانات المعاملات التي تمت باستخدام بطاقتهم. وأضاف: تمكّنك تقارير فيزا من متابعة نفقات البطاقة للتحقق من أنماط الإنفاق وإضافة الإيصالات والملاحظات وغيرها من الوثائق مع تخصيص التقارير للاطلاع على البيانات. كما تتضمن أيضاً العديد من الخدمات من بينها تخصيص لوحة المعلومات الخاصة بالعميل للوصول بسرعة وسهولة للمعلومات الأكثر أهمية التي يحتاجها التقرير الواحد وإشعارات المعاملات وتصاريح الإطلاع حسب التدرج الوظيفي.

تجربة فريدة

وأكد السعدون أن هذه الخدمة الجديدة من فيزا تأتي في إطار تصميم بطاقة فيزا الائتمانية للشركات خصيصاً لتقديم لحاملي البطاقات مجموعة استثنائية من المزايا والفوائد وتعطيهم فرصة للحصول على مجموعة كبيرة من

«الخليج للتأمين» تحصد لقب العلامة التجارية الأفضل للعام 2018

وتهدف مجموعة الخليج للتأمين كعلامة تجارية إلى خلق رغبة تامة أكبر لدى العملاء عبر مختلف قطاعات التأمين. وكانت مجلة جلوبال برانز قد قامت بتقييم الفائزين على أساس التزامهم الاستثنائي بالابتكار والجودة وأنشطة العلامة التجارية وخدمة العملاء والأداء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وقد برزت مجموعة الخليج للتأمين بادائها المتميز في جميع المعايير، وبالتالي تم اختيارها لتتوج بلقب «العلامة التأمينية الأفضل لهذا العام».

خلال الارتقاء بعلامتنا التجارية، إلى تحقيق هدفنا المتمثل في أن نكون الخيار الأول لعلائنا في كل الأسواق التي نتواجد فيها. وقد استطعنا تحقيق بداية ناجحة في مطلع العام 2018 وسنستمر في النجاح حتى النهاية، لاستكمال أعظم إنجازاتنا. الأمر الذي يؤكد جهود مجموعة الخليج للتأمين والشركات التابعة لها، وحرصها الدائم لإبراز جودة وتميز خدماتنا من خلال الابتكار المستمر. يذكر أن مجموعة الخليج للتأمين حصلت على الجائزة ذاتها من مؤسسات مختلفة،



خالد السعوسعي

فازت مجموعة الخليج للتأمين، الشركة الرائدة في مجال خدمات التأمين، بجائزة «العلامة التأمينية الأفضل للعام» في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لعام 2018، من مجلة جلوبال برانز. وبهذه المناسبة، قال خالد السعوسعي المدير الأول للمجموعة إدارة الاتصال المؤسسي وعلاقات المستثمرين: يشرفنا الفوز بجائزة العلامة التأمينية الأفضل للعام مرة أخرى تقديراً لما نقدمه من خدماتنا الفريدة والاستثنائية في كل قطاعات التأمين، ونحن نسعى دائماً،

أعيان تطلق حملة «الصفقة الرابعة»



المنتشرة في كل أنحاء الكويت، في الري والمهولة وأسواق القرين (أوتو زون) والأحمدي، حيث يستطيع العميل اختيار

أعلنت شركة أعيان الكويت للسيارات (أعيان أوتو) عن إطلاق حملة خاصة على سيارة نيسان باترول من موديلات 2015-2016 تحت مسمى «الصفقة الرابعة»، وذلك في سياق حرص الشركة على تقديم العروض المميزة على السيارات المستعملة التي تلي رغبات وتطلعات العملاء. وفي هذا السياق، أوضحت أعيان أوتو أن هذه الحملة تأتي تلبية لرغبات العملاء الكرام في امتلاك سيارة نيسان باترول بسعر تنافسي يبدأ من 9555 ديناراً، خصوصاً أن سيارات أعيان المستعملة تحوز على ثقة الشركة وتخضع للصيانة الدورية في كراج الوكيل أو كراج عاين التابع لشركة أعيان. وأشارت الشركة إلى تقديم هدايا قيمة للعملاء عند شراء نيسان باترول SE مع فتحة في السقف من معارض الشركة