



تصميم خاص يضفي جواً من الراحة والهدوء



قص شريط الافتتاح



مدخل الاستقبال

لا حواجز.. شفافية في التعامل.. وأقرب لعملائنا

«الملا وبهبهاني» تفتح أحدث قاعة استقبال لعملائها في مركز خدمة الري

طلال بارا

افتتحت شركة الملا وبهبهاني، الموزع المعتمد لسيارات أبارث، ألفا روميو، كرايسلر، دودج، فيات، جيب، ورام، بالإضافة إلى خدمة وقطع غيار وملحقات علامة موبار العالمية في الكويت، قاعة استقبال جديدة لعملائها في مركز خدمة الري، والتي تعد الأحدث والأولى من نوعها، بحضور ممثلي وسائل الإعلام.

تقع قاعة الاستقبال الجديدة في موقع استراتيجي ضمن مركز خدمة الري، الذي يضم أيضاً معارض السيارات الجديدة ومبيعات قطع الغيار، ويتوافق في القاعة الجديدة كل ما يلزم لضمان راحة ورضا العملاء، حيث تتميز قاعة الاستقبال الحديثة بتصميم خاص يضفي جواً من الراحة والهدوء على أرجاء القاعة مع التركيز على وجود أماكن الجلوس بالقرب من نقاط التفاعل مع العملاء الموزعة في جميع أنحاء القاعة، بالإضافة إلى ذلك، تم تجهيز القاعة بأحدث التقنيات الرقمية مع شبكة واي-فاي بسرعات عالية، وشاشات رقمية منتشرة في أرجاء القاعة، وأنظمة انتظار

إلكترونية، ويمكن للعملاء الاستمتاع بالمشروبات الساخنة والباردة المجانية أثناء وجودهم في قاعة الانتظار. كما تم توفير طاولات صممت خصيصاً للعملاء الذين يرغبون في

استخدام أجهزة الكمبيوتر المحمولة أو الأجهزة اللوحية في القاعة. وتتضمن القاعة الرئيسية صالة انتظار منفصلة ومخصصة للسيدات للحفاظ على الخصوصية، ويتوافر في هذه الصالة

الخاصة بالسيدات كل وسائل الراحة، علاوة على ذلك، سيكون في استقبال العملاء مستشارو خدمة على قدر عالٍ من الخبرة والمعرفة، مهمتهم تقديم الاستشارات والمعلومات التي يحتاج

إليها العميل للتأكد من أنه يحصل على أعلى مستوى من الخدمة، وتتوافر خدمات المستشارين في جلسات فردية مع العميل، لإتاحة الفرصة له لقضاء الوقت الكافي لمناقشة كل ما يتعلق

بسيارته. كل من مستشاري الخدمة يحمل جهاز لوحي يمكن من خلاله الوصول إلى معلومات وبيانات السيارة والتي تتضمن الأعمال التي تمت على السيارة سابقاً، بيانات الشركة المصنعة، عمليات الاستدعاء وغيرها من البيانات المرتبطة بالسيارة. وبهذه المناسبة، صرح أوسكار ريفولي، المدير العام لشركة الملا وبهبهاني، قائلاً: إن افتتاح هذه الصالة والمراكز المتطورة الأخرى ينبع من التزامنا بتقديم أعلى مستوى من خدمات ما بعد البيع لعملائنا وحرصنا على جعل زيارتهم لمراكز الخدمة ممتعة ومرحة، فغابتنا هي نبيل رضاهم وبناء علاقات وثيقة معهم.



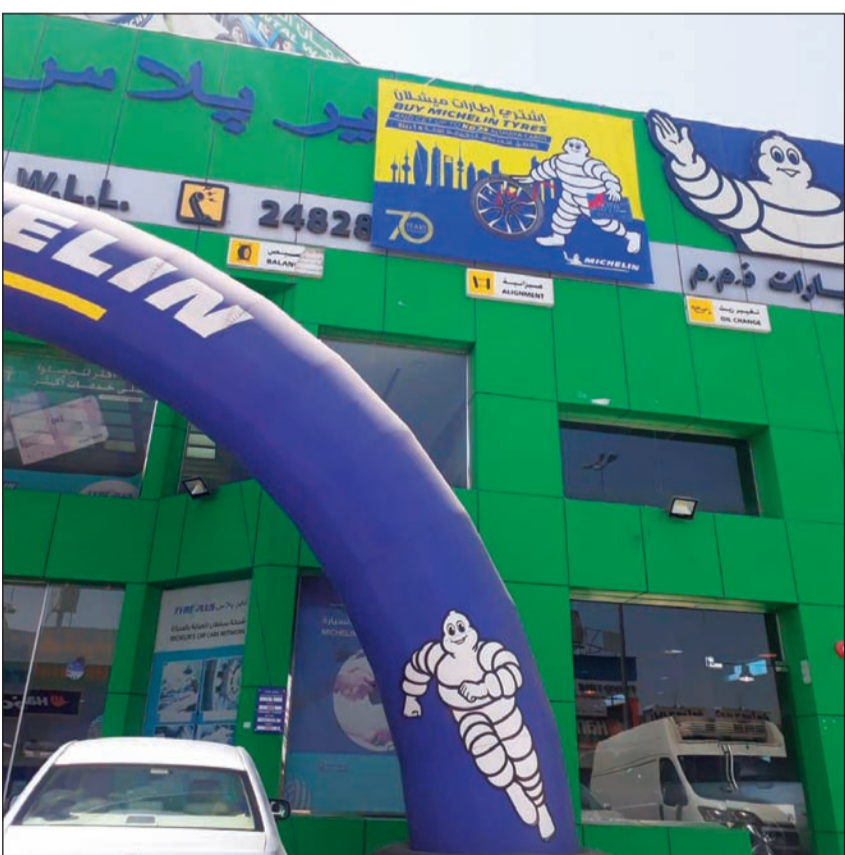
قاعة الاستقبال الجديدة



صالة انتظار مخصصة للسيدات

احتفالاً بمرور 70 عاماً على شراكتها مع «ميشلان»

«كايكو» تطلق عرضها الترويجي «اشترِ إطارات ميشلان واربح بطاقات الشايح»



تحتفل كايكو، الموزع الحصري لشركة ميشلان للإطارات في الكويت، بعامها الـ 70 من الخدمة الممتازة في السوق الكويتي وتقدم عرضها الترويجي «اشترِ إطارات ميشلان واربح بطاقات الشايح بقيمة تصل إلى 25 ديناراً»، المستمر حتى الثاني من أغسطس لعام 2019.

وتحت الشركة عملاءها على زيارة منافذ بيع كايكو ميشلان أو موزعيها المعتمدين في جميع أنحاء الكويت لشراء إطارات تضمن سلامتهم وسلامة أحبائهم والحصول على بطاقات الشايح للتسوق.

وبدأت الشركة الكويتية لاستيراد السيارات، والتي تأسست في عام 1936 على يد عائلتي الشايح والصقر، وبنيت سمعتها على مر السنين باعتبارها منجراً شاملاً للخدمات للحصول على إطارات ميشلان الأصلية والموثوقة، وهي سعة تعهد لها بقوتها لتمثل إطارات ميشلان ومنتجاتها وتكون الموزع الأساسي الوحيد للاستيراد وتوزيع ميشلان في الكويت.

وقد وصف أشيش تاندون المدير العام لشركة كايكو العلاقة بين إطارات ميشلان وعملائها قائلاً: إن شراكتنا هي شراكة تدفعها الرغبة المشتركة في جعل السيارات أكثر أماناً وأكثر متانة، ونحن نعتقد أنه من الضروري نشر ثقافة السلامة الخاصة بالإطارات بين العملاء، حيث تشير استطلاعاتنا إلى أن 42٪ من السيارات على طرق الكويت تمتلك إطارات منخفضة الضغط و8٪ منها منخفضة الضغط بشكل خطير. من جانبه، أضاف صادق علي مدير قسم الإطارات

سعيها منها للاستثمار في كوادرها البشرية

«نفت الخليج» تنظم برنامجاً تدريبياً لأصحاب التخصصات الفنية



صورة جماعية للمشاركين في البرنامج

في إطار خططها التطويرية الرامية إلى تطوير قدراتهم ومهاراتهم العملية، قامت الشركة الكويتية لنفط الخليج بتنفيذ برنامج تدريبي مكثف تم تصميمه خصيصاً لأصحاب التخصصات الفنية من العاملين بها بالتعاون مع شركة (CGG Compagnie Générale Geophysique) الرائدة في مجال تحليل البيانات الجيولوجية.

وفي هذا الصدد، أكد عبدالله منسي الشمري نائب الرئيس التنفيذي للشؤون المالية والإدارية في الشركة أن «نفت الخليج» لا تالو



عبدالله الشمري

جهداً في سعيها للاستثمار في كوادرها البشرية وهو ما يجعلها في بحث مستمر عن الفرص التي تخدم هذا الاستثمار. وبين الشمري

أن التعاون مع شركة CGG لتنفيذ برنامج تدريبي خاص كان إحدى الفرص التي سعت لها الشركة من خلال جهود فريق عمل التطوير والتدريب الوظيفي لتعزيز قدرات عاملها من ذوي التخصصات الفنية وتوفير فرصة جيدة مع شركة ذات خبرة وحرفية مثل شركة CGG العالمية والتي لديها تعاون قائم مع «نفت الخليج» يتمثل في قيامها بتحليل ودراسة بيانات المسح الزلزالي ثلاثي الأبعاد الضخم الذي أنجز في المنطقة البرية المقسومة التابعة للشركة، موضحاً أن البرنامج اشتمل على تدريب عدد 15 عاملاً من التخصصات



السائقون أن سلامتهم تعتمد بشكل جذري على إطارات لا يتجاوز سمكها بعض سنتيمترات تلك التي تمثل الجزء الذي يحكك بالطريق والأرصفة طيلة الوقت؟ هل يدركون أن تناسيبهم لمسألة تآكل الإطارات وانتهاء عمرها الافتراضي، وأن تكاسلهم عن إجراء صيانة روتينية للإطارات أو نفخ الإطارات بدرجة ضغط خاطئة، فإنهم بذلك يعرضون حياتهم للخطر.

بها KAICO في إطارات ميشلان التي يعتبرها الكثيرون هي الأفضل من نوعها، هل يدرك

والزيوت، قائلاً: ليس هناك أي شيء يمكن أن يفوق الالتزام بالجودة التي تفخر

