



للسنة الثامنة على التوالي

# «لكزس» تفوز باستبيان «أوتوانديكس» النرويج لتجربة العملاء

السائق (40٪ من الدرجة)، الموزع وتجربة الشراء (20٪)، الخدمة في ورشة العمل (20٪) والولاء للماركة (20٪). وهذا العام فازت لكزس مرة أخرى في جميع الأربعة فئات. وتشتهر لكزس بكونها شركة متخصصة في تقديم حلول فريدة ومنتجات عالية الجودة، إلا أن السر في الهيمنة على استبيان أوتوانديكس، وفقاً لجاهنسن، يكمن باختصاره في كلمة واحدة: «Omotenashi» وتعني: إحساس الضيافة الياباني. وتعد أوموتيناشي «Omotenashi» قيمة أساسية في الثقافة اليابانية، وبالتالي هي كذلك بالنسبة لكزس، فهي معنا في جميع الأوقات، وهي تفانينا تجاه العملاء والمنتج، وكيف على سبيل المثال يتم قضاء آلاف الساعات في إتقان التفاصيل كاختيارات الألوان وصوت باب السيارة عند إغلاقه، أوموتيناشي «Omotenashi» هي بالمخاطبة لنا تكبير مستمر بتوقع احتياجات العملاء وتقديم أكثر مما يتوقعونه دوماً. ويكل بساطة إظهار احترام ورعاية غير مشروطين للعميل.



مرة أخرى تتصدر لكزس بلا منازع استبيان أوتوانديكس المرموق في النرويج، وهو أكبر استبيان سيارات اسكندنافي بين مالكي السيارات الخاصة، حيث بنظر إلى تجربة العملاء بأكملها مع سياراتهم ومبيعات الماركة ودعم ما بعد البيع الخاص بها، حيث شارك هذا العام في الاستبيان أكثر من 11 ألف مالك سيارة نرويجي. وعلق كنوت أريك جاهنسن، رئيس لكزس في النرويج قائلاً: نود أن نقدم لعملائنا تجربة فريدة من أول زيارة إلى الموزع حتى ركوب سياراتهم الجديدة ونحن يحتاجون إلى الخدمة أو المتابعة. نحن نعمل بجد على مدار السنة، حتى أننا نقوم بإرسال موظفينا إلى نخبة الدورات في أوروبا واليابان لنواصل تحسين خدمتنا. كم هو رائع حين يقوم العملاء بمكافأتنا عاماً بعد عام بجائزة «الأفضل في الصناعة». وينفذ استبيان أوتوانديكس سنوياً من قبل Loyalty Group International، حيث يتم النظر في عدة عوامل: السيارة وخبرة

بمناسبة عيد الاضحى

## «بوبيان» يقدم عرضاً حصرياً بالتعاون مع Bloomingdales



محمد حاجي

قسمة شرائية بقيمة 50 ديناراً، حيث تمت الاستفادة منها في قسم التجميل والعطور بجانب مجموعة مختارة من قسم الأزياء. وأضاف أن البنك يقوم بصورة دائمة بتنظيم العديد من العروض والفعاليات المخصصة لعملائه، علماً أن الفترة المقبلة ستشهد المزيد من هذه العروض، وللمعرفة آخر المستجدات، يرجى متابعة قنوات التواصل الاجتماعي.

وأكد مدير أول إدارة التسويق في بنك بوبيان محمد حاجي: إننا دائماً نبحث عن كل ما هو جديد و متميز لتقديمه لعملائنا ليحظوا بأفضل العروض الحصرية. وأضاف: أن الفعالية تضمنت عرضاً حصرياً لأول 200 عميل للحصول على عيد الاضحى المبارك.



## «شاومي» تطلق أعمالها في الكويت بالتعاون مع «بلومز تلكوم»

«بلومز» تسعى للاستحواذ على حصة سوقية قدرها 10٪ من سوق الكويت وذلك خلال العام الحالي. وأكد فوزي أنه سيتم طرح منتجات «شاومي» من خلال جميع متاجر التجزئة الرئيسية وتجارة التجزئة المستقلين خلال الأيام المقبلة، متوقفاً أن تلبية كل احتياجات السوق الكويتي من الهواتف الذكية ذات المواصفات العالمية الحديثة والمتطورة مقارنة بمنافسها.



محمد فوزي متحدثاً للحضور

بعد نجاح شركة هواتف المحمول الصينية الرائدة في إطلاق منتجاتها بعدد من الأسواق الأوروبية، كإسبانيا وإيطاليا وفرنسا، تطرق شركة شاومي الصينية أبواب السوق الكويتي، حيث أطلقت رسمياً أعمالها بتوقيعها اتفاقية مع شركة بلومز تلكوم الرائدة في مجال الهواتف والأجهزة الذكية في الدولة. وذكر الرئيس التنفيذي لشركة بلومز تلكوم محمد فوزي أن شركة شاومي ستطلق منتجاتها في السوق الكويتي من خلال استهداف طرح عدة شرائح جديدة للهواتف الذكية تبدأ من الرخيصة مثل Redmi 7A مروراً بالأعلى سعراً وأفضل مواصفات Redmi 7 و Redmi Note 7 وحتى الأجهزة ذات القياسات الأكبر والمواصفات الأعلى مثل Mi 9 و Mi 9T. أيضاً سيتم إطلاق آخر إصدارات شركة شاومي من الفئة A وذلك بالتعاون مع جوجل والذي يعمل بنظام أندرويد خام جهاز شاومي A3.

وهذا ما يجعلنا نطلع إليه، مشيراً إلى أن شركة شاومي افتتحت أسواقاً جديدة لها لتسجل حضورها المميز في أكثر من 70 دولة ومنطقة حول العالم، وسجلت معظم نجاحها في الصين والهند وجنوب آسيا. وذكر فوزي أن الكويت تمثل سوقاً رئيسياً لهواتف شاومي التي تهدف لجعل الهواتف بأفضل التقنيات الحديثة فضلاً عن تقديم خدمات إنترنت متميزة.

بهدف تعزيز العلاقة والتعريف بأحدث المنتجات

## «أبولو» تنظم ورشة عمل تدريبية لعملائها وشركائها في الكويت



صورة جماعية للحضور

في إطار التزامها المستمر بتقديم خدمات عالية الجودة للعالم السيارات، أقامت الشركة الفيدرالية للتجارة FTC (الملوكة من قبل الشايح والصقر)، الموزع الحصري لإطارات أبولو في الكويت، ورشة تدريبية لعملائها من الشركات. وتعد إطارات «أبولو» علامة تجارية رائدة في مجال الإطارات في جميع أنحاء أوروبا والهند، حيث تتواجد أبولو في أكثر من 100 دولة حول العالم وتمتلك حصة سوقية تبلغ 25٪ من إطارات الشاحنات في الهند بمفردها.

وتحجزه من برامج إطارات أبولو للتوعية والتدريب في الأسواق الكويت، استضافت FTC ممثلين من مديري أبولو، وزبائنها للاسطول ومديري «الشايح والصقر»، بمن في ذلك أشيش تاندون المدير العام لحضور حفل عشاء للتدريب في فندق بيست وسترن المجهولة، ويهدف الحدث وفقاً لمدير FTC بيجو ناير إلى «تعزيز العلاقة بين العملاء والشركاء وكذلك إنشاء معلومات أفضل حول منتجات إطارات أبولو. وأضاف أنجيلو نيغلي مدير المبيعات الإقليمية لإطارات أبولو في منطقة الشرق الأوسط: «أبولو» خيار ممتاز لكل مستخدم سيارات وذلك لتحقيقه التوازن بين الجودة والسعر. بالإضافة إلى تواجد إطارات أبولو في حوالي 5800 متجر في أنحاء أوروبا وغيرها.

## «ميد»: «الأشغال» تتلقى عروض طرق جنوب خيطان

- الساير للإنشاءات: 12,96 مليون دينار.
- الكويت للبناء والمقاولات: 14,36 مليون دينار.
- الصبيب إنترناشيونال: 14,53 مليون دينار.
- الأرجان إنترناشيونال: 14,54 مليون دينار.
- الغانم إنترناشيونال للمقاولات: 14,76 مليون دينار.
- الخرافي للإنشاءات: 15,29 مليون دينار.
- الأحمدي للمقاولات: 16,8 مليون دينار.
- شركة تشارينا ستيت الصينية: 18,55 مليون دينار.
- جنكينز التركية: 19,25 مليون دينار.
- شركة الخليج المتحدة للإنشاءات: 20,19 مليون دينار.
- ليماك التركية: 20,41 مليون دينار.
- كويري: 20,87 مليون دينار.
- وأشار «ميد» إلى أن ثمة مشاريع طرق قيد التنفيذ في الكويت تبلغ قيمتها الإجمالية حوالي 10 مليارات دولار، وذلك وفقاً للرقام الصادرة عن ميد بروجكتس التي تتبع نشاط المشروعات الإقليمية، من

محمد عيسى

تلقت وزارة الأشغال العامة عروض الشركات المعنية بمناقصة مشروع بناء طرق جنوبي خيطان، فيما قدمت شركة الدار المحلية للهندسة أدنى العروض بقيمة 9,86 ملايين دينار أو ما يعادل 32,4 مليون دولار لهذا المشروع. وذكرت مجلة ميد أن 14 شركة تهيمن عليها الشركات المحلية، قدمت عروضها للفوز بالمناقصة على النحو التالي: شركة KCC للهندسة والمقاولات: 11,29 مليون دينار.