«التمدين» استعرضت المشروع الممتد في قلب مدينة صباح الأحمد البحرية .. في مؤتمر البيع بالتجزئة المقام في دبي

«الخيران هايبرد أوتليت مول».. خيارات ترفيه متعددة بأسلوب عصري

اهتمام كبير من الحضور في مؤتمر البيع بالتجزئة المقام في دبي بمشروع الخيران «هايبرد أوتليت مول»

أفجيت ياداف خلال مشاركته في حلقة حوارية حول «مستقبل الأوتليت مول»

قدمت مجموعة التمدين، الرائدة في تطوير المشاريع المتعددة الاستخدامات بالكويت، مفهوم «الهايبرد أوتليت» في مؤتمر البيع بالتجزئة المقام في دبي، والذي ينظمه مجلس مراكز تسوق الشرق الأوسط 2019، وذلك من خلال مشروع الخيران «هايبرد أوتليت مول»، والذي سيكون أول وجهة في المنطقة تدمج بين تسوق «الأوتليت» وخيارات الترفيه المتعددة بأسلوب حياة عصري.

ويقوم مشروع الخيران على 5 أسس تمت مناقشتها في حلقة حوارية حول موضوع «مستقبل الأوتليت مول» والتي شارك فيها الرئيس التنفيذي لشركة التمدين لإدارة المجمعات - التابعة لمجموعة التمدين - أفجيت ياداف، حيث قال: «يقدم الخيران هايبرد أوتليت مول قيمة مثالية للتسوق، بالإضافة الى تجارب طعام فريدة ومتعددة ومكونات ترفيه مبهرة، الى جانب برنامج حافل على مدار السنة يتضمن أنشطة متنوعة تشمل اقامة المعارض والعروض والفعاليات».

مشروع ضخم

ويمتد الخيران «هايبرد أوتليت مول» على مساحة 350 ألف متر مربع في قلب مدينة صباح الأحمد البحرية والواقعة في جنوب الكويت، حيث يشمل 70 ألف متر مربع من مساحات التجزئة، كما يكشف المشروع عن تصاميم داخلية استثنائية تتضمن تشكيلة من المحلات التجارية المتنوعة والتجارب الترفيهية التي تحاكي المستهلك العصري وتستجيب لطلباته المتزايدة للحصول على كل ما هو جديد ومختلف وبشكل خاص ما هو ذو قيمة مضافة، حيث يقدم مشروع الخيران لزبائنه أكثر من 300 محل تجاري وخيارات طابع تكنولوجي.

كما يتميز المشروع بوجود خيارات متعددة للترفيه الخارجي، حيث سيتمكن الزوار من الاستمتاع بالمناظر البحرية المميزة التي يوفرها ممشى المرسى والذي يمتد على مسافة 1,25 كيلومتر بإطلالته الفريدة على أكبر مرسى في الكويت والذي يتسع لأكثر من 900 قارب.

ويمتد الممشى وصولا الى الحدائق المائية وهي أحد المرافق التي تميز مشروع الخيران، حيث ستتضمن نوافير مائية ومسرحا خارجيا تميزه الفعاليات الاستعراضية المتنوعة. كما يوفر المشروع أكثر من 3700 موقف للسيارات ليؤمن لزبائنه السهولة والراحة أثناء تجربة التسوق.

ردود فعل إيجابية

وحصل المشروع على ردود فعل إيجابية كبيرة من المختصين والمستثمرين في مؤتمر البيع بالتجزئة لدى تعرفهم على التجارب والخيارات المتنوعة التي سيقدمها الخيران «هايبرد أوتليت مول» لزبائنه من الكويت والمنطقة وباعتباره كذلك أول مشروع هايبرد أوتليت في المنطقة تم تصميمه بشكل مبتكر ليوفر الاحتياجات الأساسية للمجتمع العصري.

يذكر ان مجموعة التمدين لها دور فاعل في قطاعي التجزئة والسياحة في الكويت مثل تطوير مشروع الكوت، أكبر واجهة بحرية للتسوق والترفيه في الكويت، بالإضافة إلى تطوير مشروع مجمع الشيخ جابر العبدالله الدولي للتنس والذي يعد من أهم مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص، حيث سيتضمن ربط المجمع بمول 360 الذي يعد واحدا من أبرز مراكز التسوق في البلاد.

وتلتزم مجموعة التمدين من خلال مشاريعها بالارتقاء بمعايير الاستثمار العقاري وقطاع تجارة التجزئة في البلاد وترسيخ الدور الأساسي للقطاع الخاص بأن يكون المحرك الفاعل للسير بعجلة التنمية استجابة لتحقيق رؤية «الكويت 2035».

ردود فعل إيجابية كبيرة على المشروع من المختصين بقطاع البيع بالتجزئة

جناح مجموعة التمدين المشارك في المؤتمر

مؤسس منصة «تطـيّـب» الإلكترونية عبدالله سليمان الدليجان:

«تطـيّـب» .. أول وأكبر موقع للعطور الشرقية في العالم ووصلنا إلى 65 دولة

بعد مضي حوالي عام واحد فقط، سجل مؤشر منصة «تطـيّـب» الالكترونية بيع أكثر من 50 مليون ميليلتر من العطور، وقد وطدت «تطـيّـب» شراكات إستراتيجية مع كبريات شركات العطور والتي تجاوز عددها الـ 300 شركة حتى اليوم.

ففي النصف الثاني من عام 2018، انطلقت منصة «تطـيّـب» الالكترونية، وهي أول وأكبر منصة إلكترونية للعطور الشرقية والغربية والبخور ودهن العود ومنتجات الرعاية الشخصية والإكسسوارات في العالم لمؤسسها عبدالله سليمان الدليجان، وهي تقدم لعملائها وللباحثين عن العطور كل ما يتوقون إليه من العطور الشرقية والعربية والفرنسية ومواد العناية بالجسم والإكسسوارات عن طريق المنصة حيث يتم الاختيار والتوصيل للعميل الراغب في الحصول على هذه المنتجات بسرعة ودقة وفق أحدث التقنيات الرقمية المعروفة في العالم.

معلقا على هذا النجاح الكبير والانتشار الواسع، قال مؤسس المنصة عبدالله سليمان الدليجان إن عدد الشركات المشاركة في منصة «تطـيّـب» الالكترونية، وهو أكثر من 300 شركة خلال عام واحد، يعكس وعي وإدراك هذه الشركات وهذا القطاع الحيوي لأهمية وجود مثل هذه المنصة الرائدة والأولى وحاجة السوق إلى وجود منصة متخصصة يسهل الخدمة على الطرفين ويقرب المسافات بينهما وهما شركة تصنيع أو بيع العطور والإكسسوارات وملحقاتها والمشتري من العملاء بالتجزئة أو بالجملة، مشيراً إلى أن منصة «تطـيّـب» نجحت في الوصول إلى المستهلكين في أكثر من 65 بلداً حول العالم، مؤكداً على أن سوق العطور في الوقت الحاضر اتجه إلى التحديث اللازم والواجب عن طريق الرقمنة، وهو أمر لا يمكن الرجوع عنه، مشيرا إلى أن من يتخلف عن ذلك سيواجه صعوبات كبيرة ومتلاحقة في تسويق منتجاته بالشكل التقليدي الذي لا يمكن أن يلحق بالتسويق الالكتروني سرعة وكفاءة وسهولة!

وأضاف الدليجان بأن عدد الشركات المشاركة يزداد يوماً بعد يوم حيث ثبتت فاعلية المنصة وتسهيلها للخدمة ورفع نسبة المبيعات لدى الشركات المشاركة بشكل ملحوظ ومطرد، مما يشير بالتأكيد إلى أن المنصة ستصل في وقت قياسي إلى معظم الشركات التي تعي أهمية وحيوية ووجوب إدخال الرقمنة والإنترنت في عمليات بيعها بالمفرق أو بالجملة.

وعرف الدليجان التجارة الالكترونية على أنها ببساطة عبارة عن تبادل السلع أو الخدمات عبر الانترنت، لافتاً إلى أن تجارة العطور تعتبر من الفعاليات الاقتصادية الحيوية في العالم وخاصة في العالم العربي من خلال الطلب المتزايد على العطورات بشكل عام والعطورات الشرقية بشكل خاص، مشيراً إلى أن هذه المعطيات والمقومات كانت دافعاً أساسياً لإنشاء موقع الكتروني وتطبيق متطور وحديث يركز على تجارة العطور الشرقية والغربية والبخور ودهن العود ومنتجات الرعاية الشخصية والاكسسوارات، «ونحن مستمرون بشكل دائم ومدروس لتوسيع قاعدة المنتجات المعروضة في الموقع بما يخص العطور والطيب، ليكون أكبر موقع الكتروني لتوصيل العطور في العالم العربي، بالإضافة إلى دول العالم كله، ويكون نقطة انعطاف وتحول كبيرة في مجال تجارة العطور وبيعها وتوصيلها بشكل أنيق يليق بتجارة هذه المادة الأنيقة من خلال منصة«تطـيّـب» الالكترونية لبيع العطور الشرقية والغربية والبخور ودهن العود ومنتجات الرعاية الشخصية والاكسسوارات.

وأكد الدليجان بأن الجميع في العالم بشكل عام، وفي العالم العربي والخليجي وخاصة الإسلامي بشكل خاص يعرف بأن العطور تشغل حيزاً مهماً ومؤثراً في حياتنا اليومية، وهي تحتل منزلة هامة وترتبط ارتباطاً وثيقا بالروح وكيمياء الجسد ورسائله نحو الآخر. ويعج التاريخ العربي بشذى العطور ورائحتها وتأثيراتها حتى نجد لدى العرب من أسماء العطر في المعاجم الكثير من أسماء ومرادفات العطر مثل الطيب والشذا والرائحة والعبق والأريج والعبير وغيرها، وكلها أسماء حاملة لدلالة عطرة، مشيرا إلى أن تاريخ العطر في العالم العربي يستوجب وجود من يعمل لاستمرار عبق هذا التاريخ بشكل حديث ومتطور ليستمر إلى المستقبل، وذلك من خلال المواكبة والتطوير مثل ما تقوم به منصة«تطـيّـب» الالكترونية.

وأوضح الدليجان بأن محبي العطور ومستخدميها، «وما أكثرهم في الخليج العربي والعالم» يبذلون جهوداً كبيرة في البحث والتفتيش عن العطور القيمة والخاصة، ويتجهون إلى الأسواق كل فترة بحثاً عن عطر ما في مكان ما، وقد لا يجدون ضالتهم إلا بعد جهد جهيد، مبينا بأن منصة «تطـيّـب» الالكترونية تحاول أن توفر الجهد والتعب على محبي العطور مع الحفاظ على الجودة وضمان الأصل، خاصة وأن صناعة العطور ومبيعها يشوبها الكثير من الغش والخلط والتقليد وغيرها من الطرق الملتوية حيث تحصل منصة «تطـيّـب» على العطور من خلال الشركات المصنعة التي سارعت إلى الانضمام إلى المنصة كفرصة نادرة ومضمونة لتسويق منتجاتها لتكون صلة وصل سريعة وسهلة وميسرة وموثوقة للطرف النهائي وهو المشتري الذي يبحث عن عطر معين.

كما أشار الدليجان إلى البعد الاجتماعي والثقافي للعطور في شبه الجزيرة العربية والذي يعتبر أن الطيب هو جزء من التقاليد والأعراف والعادات منذ عهد الأجداد الذين جلبوا العطور في بداية رحلاتهم التجارية من الهند.

وأكد الدليجان بأنه اليوم لم يعد على الباحث عن العطور الشرقية والغربية والبخور ودهن العود ومنتجات الرعاية الشخصية والاكسسوارات التنقل بين الأسواق والمراكز التجارية ليستكشف هذه العطور لدى منتجيها في معارضهم المتفرقة والتي لم يكن يجدها على أي موقع إلكتروني في المنطقة، خاصة وأن الدراسة التي قامت بها منصة «تطـيّـب» كشفت بأن غالبية سكان الخليج هم من الشباب الذي يعتبر ملماً بوسائل التسوق الإلكتروني وهو يبحث دائما عن وسائل وأدوات حديثة وميسرة تربطهم وتوثق صلتهم بالعادات والتقاليد وتوفر لهم العطر الذي يحبونه في نفس الوقت من خلال توفير هذا الموقع، مشيراً إلى أن تلك الحقائق دفعته إلى محاولة جمع كل هذه المنتجات تحت منصة واحدة توفر للمستخدم إمكانية التعرف عليها مجتمعة وطلب ما يحلو له منها وهو في بيته أو عمله أو أي مكان آخر باستخدام شبكة الانترنت على الجوال أو الكمبيوتر المحمول أو الشخصي أو أية وسيلة أخرى بالاتصال بشبكة الإنترنت.

كما بين الدليجان بأن الموقع يقدم تجربة متطورة لعشاق العطور عن طريق عرض وطلب العطور عن طريق الشبكة الإلكترونية، وذلك لتطوير التجربة الشرائية للعميل، كما أن منتجات المنصة قد وصلت إلى العديد من الدول حول العالم، مما يتيح فرصة أكبر للباحثين عن العطور الشرقية للحصول عليها في أي مكان، مبينا بأن موقع «تطـيّـب» يعتبر أول من قدم خدمة: (البحث عن طريق النوتة العطرية بدرجاتها)، حيث يمكن لزائر الموقع البحث عن الرائحة التي يفضل وجودها في عطره الخاص، وسوف يحصل على قائمة بالعطور التي تحتوي على رائحة الشيء الذي يبحث عنه.

وأضاف الدليجان بأن منصة «تطـيّـب» الالكترونية للعطور تؤمن بتأسيس علاقات وطيدة ومتكاملة مع شركاء بالنجاح، ولذلك، فهي تتوسع بشكل دائم لتضم عدة منتجات إضافة للعطور، موضحا بأن قطاع البحث والتطوير في المنصة يعكف ومنذ انطلاق «تطـيّـب» على توسعة قاعدة المنتجات حيث ضمت العطور الشرقية والغربية والبخور ودهن العود ومنتجات الرعاية الشخصية والاكسسوارات.

وأكد الدليجان بأن رؤية المنصة تتمحور حول تقديم الخدمة المتميزة التي تنال أعلى درجات الرضا والاستحسان من العملاء والمحافظة عليها، وذلك من خلال توظيف أفضل الوسائل التكنولوجية وأكثرها تطوراً لتسهيل عمليات العرض والطلب في المنطقة، لافتاً إلى أن من أول وأهم أهدافه من وراء إنشاء هذه المنصة هو قيادة تطوير ورقمنة قطاع العطور الشرقية بشكل خاص من خلال ابتكار أدوات تعتبر الأولى من نوعها في القطاع وكسر حاجز تجربة العطر قبل شرائه عن طريق قيادة الثورة الرقمية في قطاع العطور في المنطقة من خلال أول كونسيرج متخصص بالعطور في العالم وتأسيس قاعدة موحدة لتوصيل العطور لمحبيها بموثوقية ومصداقية وسرعة لتكون المكان الأكبر والأفضل والأشمل في عالم بيع العطور في المنطقة وتوفير الوقت والجهد لعملائنا من محبي العطور وتطوير سوق العطور والاكسسوارات المتعلقة به في منطقة الخليج العربي بشكل خاص، بالإضافة إلى تحقيق أهداف الشركات المتخصصة بتصنيع العطور والتي تحرص بشكل دائم إلى توسيع قاعدة عملائها وتطوير أعمالها وزيادة مبيعاتها من خلال التسويق الإلكتروني ليشمل أهم الأسواق العالمية بدلاً من وجودها في أسواق معينة محصورة يفرضها الوجود الجغرافي أو الحدود، مشيراً إلى أن كل هذه العوائق قد تم تخطيها وتجاوزها من خلال منصة «تطـيّـب»الالكترونية.

وبين الدليجان بأن نجاح المنصة خلال فترة قياسية لا تتجاوز العام الواحد يؤكد سلامة وصحة التوجه والرؤية والرسالة من خلال حاجة ورغبة كل من شركات العطور والتجار والبائعين ومحبي العطور إلى مثل هذا المكان، وهي منصة«تطـيّـب» الالكترونية، التي تمثل بالنسبة لهم المكان الذي طال انتظاره وأصبح وجوده حاجة ملحة لما فيه من أهمية قصوى، ولا مجال لتضييع الوقت والجهد في البحث على عطر محبب في أماكن كثيرة، ويمكن أن لا يتم العثور عليه بسهولة.

وبين الدليجان بأنه قبل انطلاقة منصة «تطـيّـب» الالكترونية في النصف الثاني من 2018، كان هنالك وقت مسبق للتحضير ودراسة السوق، وكشف مواطن حاجة الزبائن وما يبحثون عنه، وأنه قد تم تجربة الموقع على شريحة صغيرة، وانتشر عن طريق السمعة الطيبة والأداء الاحترافي، من بعد ذلك دعت الحاجة إلى التوسع نحو شريحة أكبر، موضحاً بأن فريق عمل المنصة أجرى بعض التعديلات ليصل إلى صورته النهائية السهلة والسريعة لعملية عرض المنتجات وطلبها ثم توصيلها إلى الزبون، لتصبح منصة «تطـيّـب» الشريك اللوجيستي للمصنع الذي يوفر للعميل مختلف المنتجات ويأخذ على عاتقه كل ما يتعلق بعرض وبيع ونقل وتسليم العميل، «لذا فنحن وسيلة المصنع لتسويق منتجاته ونافذة العميل للوصول لما يبحث عنه بأسهل الطرق».

وتناول الدليجان بعض الحقائق والأرقام بخصوص التجارة الالكترونية وتجارة العطور مبيناً بأن التجارة الالكترونية تعتبر واحدة من اهم المجالات في العالم بحجم مبيعات وصل إلى 2.8 تريليون دولار في عام 2017 وبزيادة 241٪، لافتاً إلى أن الاحصائيات تشير بأن حجم التجارة الالكترونية في عام 2021 سيصل إلى 4.5 تريليونات دولار، أي 4 آلاف مليار دولار في العام.

وأشار الدليجان إلى بعض الدراسات التي تؤكد بأن حجم سوق العطور العالمي بلغ حوالي 53 مليار دولار ومن المتوقع أن تتجاوز 70 مليار دولار بحلول عام 2024 على الرغم من الركود الذي دخلت فيه معظم القطاعات الأخرى، لافتاً إلى أن 3 قوارير من العطر تباع في كل ثانية في الشرق الأوسط وتتركز النسبة الأكبر من المشترين في منطقة الخليج ومصر، ويرجع ذلك إلى قوة الفرد الشرائية ومستوى الرفاهية في دول الخليج وإلى حجم السوق الكبير في مصر نسبة لارتفاع عدد السكان الكبير مقارنة بالدول الأخرى بالمنطقة.

وختم الدليجان بأن منصة «تطـيّـب» الالكترونية تسعى إلى الارتقاء بصناعة العطور وتسهيل الخدمات لعشاقها بتمكينهم من الوصول إلى كل ما يبحثون عنه للتميز من خلال منصة رقمية يقوم بإدارتها فريق عمل من نخبة المتخصصين في التخطيط الإستراتيجي واللوجيستي وفي تطوير الأعمال والتسويق والمبيعات.

عبدالله سليمان الدليجان

وطدنا شراكات استراتيجية مع أكثر من 300 شركة عطور ونسعى لنكون البوابة الإلكترونية الرائدة في تجارة العطور في المنطقة

نجحنا في تسجيل مبيعات تجاوزت 50 مليون ميليلتر من العطور رغم عمر المنصة القصير

منصة «تطـيّـب» تعتبر ثورة رقمية في قطاع العطور وتجارتها

خدمة «تطـيّـب» كونسيرج الأولى عالمياً للحصول على أي عطر