



«وكالات السيارات»
تدخل المرحلة الثانية بـ «تفاؤل»
إقبال متزايد.. وأمل في استعادة النشاط



عبدالله المؤذن



«شفروليه الغانم»: حريصون على تقديم الخدمة الأفضل لعملائنا

الشركة مستمرة في اتباع الإجراءات الوقائية داخل مرافقها كافة



إعداد: طلال بارا



تصوير: محمد هاشم - زين علام - مئين غوزال ريليش كومار - محمد هندواي



مشاهدة الفيديو

والتي تأتي بمواصفات مميزة، بالإضافة إلى عروض قوية أخرى على شفروليه المايو وكامارو وبلينزر وتامو Falcon وسيلفرادو. وعن السيارات الجديدة التي ستصل معارض شفروليه الغانم، قال المؤذن: ننتظر وصول مجموعة طرازات جديدة وعلى رأسها شفروليه الكورفيت الأسطورية بجيها التأمين والتي من المتوقع وصولها خلال الربع الأخير من العام وقد سجلت حجوزات كبيرة قبل وصولها من قبل العملاء، بالإضافة إلى شفروليه تامو الجديدة كلياً 2021 التي بدأتنا تتلقى حجوزات كبيرة مسبقاً ونتوقع وصولها خلال الربع الأخير من العام الحالي، ونحن نركز حالياً على تقديم منتج صديق للبيئة وهي سيارة شفروليه بولت EV الكهربائية بالكامل والتي نوفر لها الدعم الكامل من ناحية الشحن المجانية المنتشرة في الكويت والتي وصل عددها إلى 13 والموزعة في موقف الحمراء مول وحديقة الشهيد ومركز جابر الأحمد الثقافي ومركز عبدالله السالم الثقافي وغيرها الكثير، بالإضافة إلى تركيب الشواحن المنزلية في بيوت العملاء. وختم المؤذن: نحن في شركة يوسف أحمد الغانم نسعى على الدوام إلى تقديم قيمة مضافة إلى عميلنا، فالعلاقة معه تبدأ من لحظة شراء السيارة وتمتد لسنوات وسنوات، وجدير بالذكر هنا أن شفروليه تمنح العديد من المزايا الإضافية للعميل عند الشراء ومنها 3 سنوات كفاءة أو 100 ألف كلم، ومساعدة إقليمية على الطريق لمدة 4 سنوات، وضمان توافر قطع الصيانة ضمن الإقليم وغيرها الكثير، لأن هدفنا دائماً راحة العميل على الدوام وهو أولوية لدينا، كما قمنا على حسب توصيات وتوجيهات من رئيس مجلس إدارة شركة صناعات الغانم تقنية الغانم، بتطوير أكبر مركز خدمة لما بعد البيع في الشرق الأوسط، والهدف من ذلك تقديم خدمة غير مسبوقه ومريحة للعملاء.

الخارج والداخل بالإضافة إلى تعريفه بالعروض الخاصة وكيفية الشراء، وفي حال قرر العميل الشراء نقوم بإرسال لينك للدفع لتصلك بعد ذلك السيارة إلى أمام منزلك، هذه العملية تتم بكل سلاسة، وكل ذلك والعمل في منزله.

الأمل كبير بعودة الحياة

وأكد المؤذن أن قطاع السيارات تأثر بأزمة «كورونا» حاله حال باقي القطاعات الاقتصادية، وما تحتاج إليه كل القطاعات استعادة الثقة تدريجياً، وهذا الأمر سيحقق بمجرد عودة قطاعات الدولة إلى العمل بشكل كامل، فكثيرة هي الأمور التي تنتظر عودة تلك القطاعات إلى الحياة مجدداً، هي باختصار حلقات مترابطة ومتداخلة، والنهوض يجب أن يكون شاملاً حتى نستطيع رؤية العجلة الاقتصادية تدور من جديد بنشاطها المعتاد، وأضاف مؤذن أن الأمل كبير والوضع في تحسن مستمر وهذا يدعو إلى التفاؤل. وتابع المؤذن: ننتظر عودة القطاع المصرفي إلى العمل بكامل طاقته، فهو يعد عصب قطاع السيارات، الوضع العام يتربح تلك العودة، خاصة أن الكثير من العملاء لديه النية في شراء أو تبديل سياراتهم، بالإضافة إلى عروضنا التي نوفرها، كل هذا سيشكل عاملاً مهماً في تنشيط حركة المبيعات.

عروض تنافسية

وأضاف المؤذن أن باقة عروض شفروليه الغانم المتميزة تتضمن العديد من الصفقات الرائعة، والتي تتضمن شفروليه تراكس المعروضة حالياً بـ 3,999 ديناراً، بالإضافة إلى عرض قوي على شفروليه إيمبالا ذات المواصفات المذهلة بـ 6,999 ديناراً، أيضاً استقبلنا شفروليه كابيتيفا الجديدة كلياً في معارضنا مؤخراً وهي معروضة بـ 4,699 ديناراً

قال عبدالله المؤذن مدير عام أول شفروليه الغانم إن سلامة العملاء والموظفين إحدى أولويات شركة «شفروليه الغانم»، موضحاً أن الشركة عملت منذ اليوم الأول ولاتزال لتفشي فيروس كورونا على نشر ثقافة التوعية لفريق عملها، وحرصت على تطبيق توصيات وزارة الصحة الكويتية داخل معارضها ومراكز الصيانة التابعة لها، ومن ضمنها قياس درجة حرارة جميع العملاء والموظفين، تعقيم اليدين، تسليم وارتداء الكمامات والقفازات، الحرص على التباعد الاجتماعي بين الجميع داخل صالة العرض، بالإضافة إلى تعقيم كل الأسطح بشكل دوري ومستمر إلى جانب تعقيم السيارات المعروضة وتلك الخاصة بالتجارب بعد كل عميل، نحن باختصار نحرص على الالتزام بتلك الإجراءات لأجل سلامة الجميع ولأجل زرع الثقة في نفوس العملاء وتشجيعهم على زيارة معارضنا بأجواء صحية آمنة. وبين المؤذن أن حركة العملاء في تزايد مستمر وملحوس، وهذا مرده إلى تبدل المزاج العام مع العودة التدريجية إلى الحياة، وتحسن الظروف، ونتوقع أن يستمر هذا النشاط في التصاعد مع مرور الوقت. وأضاف المؤذن أن فريق عمل الشركة يعمل بكامل طاقته لتقديم خدمات متميزة لعملاء الشركة، موضحاً أن الشركة استطاعت التغلب على عوائق نقص اليد العاملة، بترتيب آلية العمل، لتعود من جديد دون أي تقصير. وأوضح المؤذن أن شفروليه الغانم وفرت خدمات عصرية تهدف إلى راحة العميل، منها تجربة السيارة من أمام المنزل وتقديم خدمات التفتيش وعرض السعر والمضي قدماً في إجراءات الشراء، أيضاً أطلقت الشركة خدمة الـ video call وهي إحدى الخدمات التي لاقت رواجاً خلال فترة الحجر الجزئي، فهي تمكن العميل من التعرف على أي سيارة يرغب في شرائها عن طريق الهاتف، حيث يقدم مستشار المبيعات شرحاً وافياً عن طريق الفيديو المباشر من



CHANGAN

من لتجارة السيارات
Al-Qurain Automotive Tra

استمتع بالفخامة
CS95

سنة 1 YEARS
كفالة 1 WARRAI

«شانجان المطوع».. تعود لجمهورها بطراز جديد وبالعروض صيفية مذهلة

سالم المطوع: بعد جائحة كوفيد-19، أتضح جلياً حاجة قطاع السيارات إلى التحول الرقمي وتقديم خدمات البيع والشراء عبر الإنترنت.



سالم المطوع

شاهد بتقنية الواقع المعزز

الاقساط التمويلية. وعن آخر عروض شانجان المطوع، قال سالم المطوع إن الشركة ومع بداية يوليو ستنتقل مع مجموعة من العروض المغرية، من باقة مزايا مثل 15 سنة كفاءة و5 سنوات صيانة و5 سنوات مساعدة على الطريق، بالإضافة إلى تقديم خدمة الوعد بشراء السيارة من العميل بعد 3 سنوات وإرجاع ما يعادل 60% من قيمة السيارة للعميل، داعياً العملاء إلى زيارة المعرض والتعرف على طرازات علامة شانجان، خاصة طراز جيب كوبيه طراز CS85 المزود بمحرك توربو بقوة 233 حصاناً، الذي يذخر بمواصفات وتكنولوجيا متطورة وخاصة الركن التلقائي عبر الريموت، والذي لاقي إعجاب واستحسان العملاء بشكل مبهج.

فمنصات التواصل الاجتماعي مكنتنا من عرض كل الموديلات ومميزاتها وأصبح من السهل للعميل الاطلاع عليها من هاتفه الذكي من مكانه دون الحاجة للتنقل، وسررى في القادم من الأيام التحول الرقمي لخدمات قطاع السيارات في الكويت. ونوه المطوع إلى أن قطاع

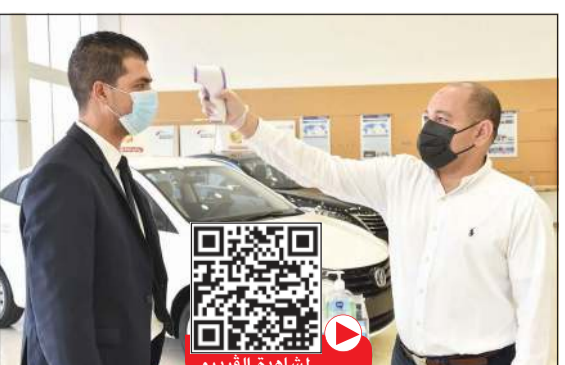
بعض الكوادر الفنية في ورش العمل، إلا أنها استطاعت تجاوز تلك المرحلة من خلال الاعتماد على الكوادر الفنية التي تقطن في المناطق الأخرى، لتستمر الشركة بتقديم خدماتها المتميزة لعملائها.

تتميز بتصميمها الرياضي المذهل، وثانيها العروض التي تم إطلاقها بعد فترة توقف طويلة بسبب الحجر الشامل، مؤكداً أن المرحلة المقبلة ستشهد تزايداً في النشاط خاصة مع عودة الحياة التدريجية إلى الكويت. وأضاف المطوع أن العزل المناطقي ساهم في خلق تحدي للشركة بسبب نقص

بين العاملين وعمالها زوار المعرض. سالم المطوع مدير عام علامة شانجان التجارية في الكويت قال إن إقبال وتفاعل العملاء كان إيجابياً خلال الشهر الماضي، وذلك يرجع إلى عدة عوامل أهمها إطلاق طراز جديد من فئة الـ SUV كوبيه وهو CS85 الجديدة التي طال انتظارها والتي

حرصاً منها على سلامة العملاء والعاملين في معارضها، تستمر «شانجان المطوع» في تطبيق الإجراءات الوقائية الموصى بها من قبل وزارة الصحة الكويتية، والقيام بالتعقيم مع توفير المعقمات والأقنعة الواقية لكل العملاء والعاملين مع مراعاة التباعد الاجتماعي

تأول مرة في الكويت شاهد بتقنية الواقع المعزز





«وكالات السيارات»
تدخل المرحلة الثانية بـ «تفاؤل»
إقبال متزايد.. وأمل في استعادة النشاط



أطلقت خدمة «كاديلاك لايف» التي سهلت التواصل مع العملاء خلال فترات الحظر

«كاديلاك الغانم» تستقبل طرازات جديدة في معارضها



محمد الطلحوي

■ **الطلحوي: مستمرون في الإجراءات الوقائية وهدفنا توفير بيئة آمنة وصحية للعميل والموظف**



مشاهدة الفيديو

الغانم، قال الطلحوي إن الشركة استقبلت مؤخرا بعض الموديلات الجديدة، الأولى هي سيارة السيدان ذات الحجم المتوسط CT5 والتي تتميز بتصميمها الرياضي الأنيق وهي الآن موجودة في معارضنا وبسعر يبدأ من 12500 دينار، أما السيارة الثانية فهي CT4 والتي تعتبر أصغر سيارة سيدان تم إنتاجها من قبل كاديلاك، وقد وصلت قبل أيام قليلة إلى معارضنا وبسعر مذهل يبدأ من 10500 دينار، وبفئة SUV لدينا كاديلاك XT6 والتي وصلت معارضنا في فبراير الماضي وهي أولى سيارات كاديلاك سباعية المقاعد بحجم أصغر من أسكالكيد، والتي تتميز بباقة من المواصلات الفاخرة في فئتها القياسية وهي تتفوق بمزاياها وسعرها الذي يبدأ من 17999 دينارا مقارنة بالمركبات من ذات الفئة، وجدير بالذكر ان موديلات 2020 تتمتع بخمس سنوات ضمان أو 100 ألف كلم، بالإضافة إلى صيانة 5 سنوات مساعدة على الطريق. وختم الطلحوي: إن هذه الأزمة دفعتنا لإطلاق خدمة جديدة وهي «كاديلاك لايف» التي تعتبر حل ثوري جديد للتواصل مع العملاء وهم في منازلهم، حيث يستطيع العميل حجز موعد لإجراء المحادثة بعد اختياره السيارة التي يرغب في شرائها، لنقوم بالاتصال به عبر خدمة الفيديو المباشر وتقديم شرح مفصل عن الطراز من الخارج والداخل وعن التجهيزات والمزايا الموجودة في كل فئة، والإجابة عن كل استفساراته بشكل فوري خلال الشرح، كل هذا والعمل يجلس في منزله، وهذه الخدمة سجلت إقبالا لم يكن متوقفا من قبل العملاء، واستطعنا تحقيق مبيعات جيدة عن طريقها.



بالكامل، وبهذا نكون قد وفرنا للعميل الراحة والأمان، والخدمة متاحة عبر الموقع الإلكتروني، وبخطوات سهلة يستطيع العميل حجز موعد واختيار كيفية تسليم أو استلام السيارة ليتم الأمر بعدها بكل سلاسة. وأكد الطلحوي إن قطاع السيارات مر بمرحلة صعبة جدا، ولم يكن وحيدا في ذلك التأثر، فالتوقف عن العمل في كافة قطاعات الدولة أثر بشكل على كل مناحي الحياة الاقتصادية، ونحن نتوقع قريبا في استعادة النشاط تدريجيا مع المراحل الخمسة لخطة العودة إلى الحياة الطبيعية الموضوع من قبل الفريق الحكومي. وأضاف أن عودة المصارف إلى العمل بكامل طاقتها سيؤثر بشكل إيجابي على نشاط قطاع السيارات في الكويت، وستمكنه من إطلاق المزيد من العروض المميزة التي تشجع العميل على اتخاذ قرار الشراء. وأشار الطلحوي إلى أن عروض كاديلاك الغانم متوافرة حاليا، وهي متنوعة وتناسب كل العملاء، فهناك عروض خاصة بعملاء النخبة الأوفياء، وأخرى خاصة بالطلبة، وأخرى للعملاء الجدد، يستطيع أي عميل يرغب باقتناء إحدى سياراتنا أن يبادر بزيارة معارضنا ونحن سنقدم له الاستشارة المناسبة التي يبحث عنها. وعن الطرازات الجديدة التي ستصل معارض كاديلاك

قال مدير عام كاديلاك الغانم محمد الطلحوي إن الإجراءات الاحترازية القوية التي اتخذتها الشركة منذ المرحلة الأولى للعودة إلى الحياة ولاتزال مستمرة، كانت محل ثقة عملاء العلامة التجارية الفاخرة، فنحن في «كاديلاك الغانم» نضع سلامة العملاء والموظفين في المقام الأول، ونحرص ونشدد على تطبيق تلك الإجراءات على الجميع والتي تتضمن قياس درجة حرارة عند البوابة والتأكد على ارتداء الكمامات والقفازات بعد تعقيم اليدين، بالإضافة إلى تعقيم المعرض والسيارات من الداخل والخارج بشكل دوري ومنتظم، وبالتالي توفير بيئة آمنة وصحية لكل من يرغب في زيارة معارض كاديلاك الغانم. وأضاف الطلحوي أن حركة العملاء في تزايد مستمر يوما بعد آخر، وتلك الحركة المتزايدة تبشر بعودة الحياة إلى طبيعتها قريبا، لكن ورغم ذلك نلمس تحفظا لدى العملاء في اتخاذ قرار الشراء أكثر مما سبق، وكما تعلم إن الفترة الماضية وبسبب الظروف الطارئة لم تتمكن من إطلاق عروضنا الرمضانية المعتادة، لذلك نجد معظم العملاء اليوم يبحثون عن العرض الأفضل والسعر الأفضل، ونحن نعتقد أن الوضع سيتبدل مع مرور الوقت، خاصة مع عودة شركات السيارات إلى العمل وإطلاق عروضها، وستغير كليا مع عودة القطاع الحكومي والمصرفي إلى العمل مجددا. وأشار الطلحوي إلى أن كاديلاك الغانم تمكنت من الاستمرار بتقديم خدمات ما بعد البيع بطاقتهم عملها المتاح، كما اعتمدت الشركة على نظام الخدمة المنزلية حيث تقوم باستلام السيارة من العميل وعمل الصيانة اللازمة وإعادة السيارة بعد تعقيمها

AL MULLA MOTORS
MASEELAH TRADING COMPANY W.L.L.



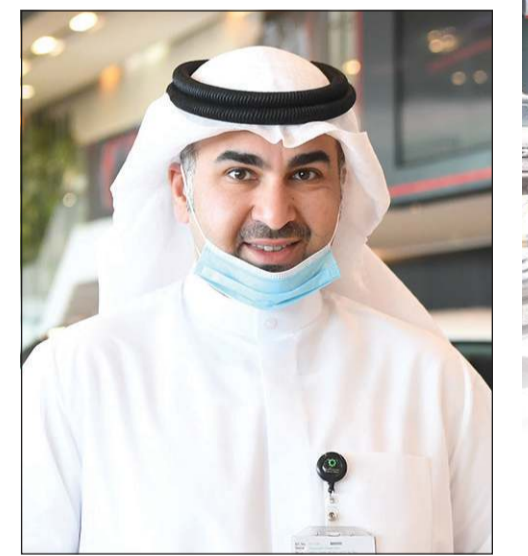
الملا موتورز
شركة المسيلة التجارية ذ.م.م.

ميتسوبيشي موتورز

الإجراءات الوقائية مستمرة.. وعروض خاصة لأبطال الصفوف الأمامية

«ميتسوبيشي الملا»

وأساليب عمل عصرية للتواصل مع العملاء



مشعل العون



مشاهدة الفيديو

على إطلاق المزيد من العروض المتميزة التي طالما انتظرها العملاء.

عروض حصرية

وفي هذا السياق، قال العون إن «ميتسوبيشي الملا» قدمت للمتعملمين وفق نظام الشراء بالأقساط وبالتعاون مع شركة الملا العالمية عرض «صفر» أرباح لمدة ثلاث سنوات، فضلا عن استحقاق القسط الأول بعد أربعة أشهر على موديلات معينة، وهي مبادرة من الشركة لتجديد علاقتها مع العملاء، كما تقدم حاليا لعملائها عروضاً خاصة على طرازات 2020 والتي تشمل الصيانة لمدة 3 سنوات، كما خصصت عروضاً حصرية لأبطال الصفوف الأمامية في مواجهة الفيروس تشمل تأميناً شاملاً على سياراتهم مدة ستة، وتقدير الجهود المبذولة ونضحياتهم في تأمين حياة جميع من يقيم على أرض الكويت الطبية.

وأردف العون أن «الملا موتورز» استطاعت وبفضل سياسة التخطيط المستقبلي التي تنتهجها وضع خطط للتعامل مع الظروف الاستثنائية القائمة، وبالتنسيق الدائم مع أجهزة الدولة التي قدمت لنا مشكورة كل الدعم والتسهيلات، تمكنت من تجهيز طواقم عملها للاستمرار بتقديم خدماتها المتميزة في صالة العرض ومراكز الخدمة وقطع الغيار دون انقطاع وبذات الجودة المعهودة، مشيراً إلى أن خدمات

وسلامة العميل والموظف. وعن اقبال العملاء على معارض الشركة خلال الفترة الماضية، قال مشعل العون المشرف العام على معرض ميتسوبيشي الملا إن الشركة تراهن على ولاء عملائها، والأقبال كان جيداً سواء داخل معرض الشركة أو في مراكز الصيانة، مؤكداً أن الإجراءات الوقائية التي تنتهجها «الملا موتورز» عززت أكثر من ثقة وطمأنينة العملاء وشجعته على زيارة المعرض.



مشاهدة الفيديو

ومع انتقال البلاد إلى المرحلة الثانية من خطة العودة التدريجية إلى الحياة الطبيعية، توقع العون أن تشهد معارض «ميتسوبيشي الملا» اقبالاً مضاعفاً، خاصة مع معاودة المؤسسات الحكومية والقطاع المصرفي تقديم خدماتهم بشكل كامل، حيث سيتمكن العميل من استصدار الأوراق اللازمة لإتمام معاملة الشراء عن طريق الأقساط، وسيشجع قطاع السيارات بشكل عام

أول مرة في الكويت

شاهد بتقنية الواقع المعزز



حمل تطبيق Zappar



لأن صحة العميل هي في المقام الأول، أخذت «ميتسوبيشي الملا» على عاتقها مهمة توفير بيئة صحية آمنة داخل معارضها ومراكز الصيانة التابع لها، ولضمان ذلك حرصت الشركة على تطبيق توصيات وزارة الصحة الكويتية باتخاذ مجموعة من التدابير الاحترازية وتوفير كافة مستلزمات الوقاية، لئلا تبدأ من لحظة دخول العميل إلى معارضها وحتى خروجه، وتلك الإجراءات تتضمن قياس درجة الحرارة وتعقيم اليدين وتوزيع الكمامات والقفازات على الجميع، وتخصيص بوابة للدخول وأخرى للخروج، بالإضافة إلى تعقيم السيارات المعروضة بعد تقديم كل شرح للعميل من الداخل والخارج، إلى جانب السيارات المخصصة للتجربة، مع تعقيم شامل للمعرض والأسطح والمكاتب بشكل مستمر ودايم، كل تلك الإجراءات تتطابق تماماً مع تلك المتبعة في مراكز الصيانة، والهدف هو ضمان صحة



alanba.com.kw



«وكالات السيارات»
تدخل المرحلة الثانية بـ «تفاؤل»
إقبال متزايد.. وأمل في استعادة النشاط



«شيري الكويت» حريصة على اتخاذ كل الإجراءات الاحترازية حرصاً منها على سلامة الجميع

نجم بودستور: قطاع السيارات تنقصه عودة القطاع المصرفي إلى الحياة



تؤمنه الشركة لطاغم عملها.

عودة القطاع المصرفي.. ضرورة

وأكد بودستور ان ما ينقص قطاع السيارات اليوم هو عودة القطاع المصرفي إلى الحياة مجدداً، الذي يشكل شريان الحياة لوكالات السيارات التي تعتمد بشكل رئيسي في مبيعاتها على الخدمات التمويلية المقدمة من قبل البنوك للعملاء، مشيراً إلى ان التمويل يشكل ما نسبته 90% من مبيعات السيارات، مقابل 10% لمبيعات النقدي، ولهذا الأمر سجل قطاع السيارات انخفاضا ملحوظا في المبيعات خلال الفترة الماضية بسبب توقف البنوك وتعليق المؤسسات الحكومية لأعمالها، لكن ومع عودة الحياة إلى الكويت ستبذل الأمور ويعود النشاط إلى القطاع كسابق عهده.

عروض غير مسبوبة

وعن آخر عروض الشركة، قال بودستور إن الشركة قدمت مؤخرا ومع العودة إلى العمل عرضا قويا على سيارة TEGO 8 يتضمن صيانة وكفالة مجانية 11 سنة شاملة الإطارات والسفائف والدسكات، مع تأمين لمدة سنتين، مع التعهد بشراء السيارة بعد مضي 5 سنوات بقيمة 745٪ من سعر السيارة، بالإضافة إلى عروض أخرى على طرازات شيري المميزة، وهذا ما يضمن للعميل تجربة قيادة مع راحة بال طيلة فترة التملك.

قال نجم بودستور رئيس مجموعة بودستور الوكيل المعتمد لسيارات شيري في الكويت، ان قطاع السيارات بدأ يتنفس الصعداء مع عودة الحياة التدريجية إلى الكويت، وأشار بودستور الى ان الشركة لاتزال حريصة على تطبيق كل الإجراءات الوقائية التي أوصت بها وزارة الصحة الكويتية، داخل معرض «شيري» وفي مركز الخدمة، وتتضمن تلك الإجراءات قياس درجة الحرارة وارتداء الكمامات والقفازات، وتوزيع عبوات التعقيم في أرجاء المعرض وعلى مكاتب مستشاري المبيعات، مع تعقيم دوري لكل السيارات المعروضة، ومع نهاية كل يوم يقوم بإجراء تعقيم شامل لكل مرافق المعرض والشركة عن طريق أجهزة الرش الخاصة، كل هذه الإجراءات هدفها ضمان سلامة العملاء والموظفين.

إقبال كبير

وعن حركة العملاء، قال بودستور إن الإقبال فاق التوقعات خلال الفترة الماضية، ونتوقع زيادة في أعداد الزوار مع دخولنا المرحلة الثانية من الخطة الحكومية للعودة إلى الحياة الطبيعية، لتعاود معها قطاعات الدولة تقديم خدماتها مجدداً وهذا الأمر سينعكس بشكل إيجابي على قطاع السيارات. وأضاف بودستور ان مركز خدمة شيري يعمل بشكل طبيعي ويقدم خدماته كاملة، فالعزل المنطقي المفروض لم يؤثر على سير أعمالنا، كون معظم موظفي الشركة يقطنون خارج المناطق المعزولة في سكن خاص



نجم بودستور

- عروض الشركة تضمن للعميل تجربة قيادة مع راحة بال طوال فترة التملك
- نتوقع زيادة في أعداد الزوار مع دخولنا المرحلة الثانية
- عرض قوي على سيارة TEGO 8 يتضمن صيانة وكفالة مجانية 11 سنة



أكدت أن الإقبال كان جيداً خلال المرحلة الأولى وتوقعت تزايداً مستمراً في عدد الزوار

«الملا وبهبهاني» تعد عملاءها بعروض ومفاجآت قوية

- جواد متفائلون بعودة النشاط إلى سوق السيارات مع عودة الحياة التدريجية إلى الكويت
- قطاع السيارات في الكويت يحتاج إلى خطوات مدروسة للمرحلة المقبلة والمزيد من الثقة



راند جواد

العمل بكامل طاقته إلى جانب عودة المؤسسات الحكومية إلى العمل، ستؤثر بشكل إيجابي على حركة البيع والشراء في قطاع السيارات بشكل عام. وأكد أن الشركة تحضر حالياً لعروضها الاستثنائية التي ستطلقها قريباً جداً، وأعدا عملاء «الملا وبهبهاني» بمفاجآت جديدة. وأعرب عن أمله في عودة النشاط إلى سوق السيارات مع عودة الحياة التدريجية إلى الكويت خلال المراحل المقبلة.

وعن الطرازات الجديدة التي وصلت إلى معارض الملا وبهبهاني، قال جواد ان الشركة استقبلت مؤخراً سيارة جيب جلايتور 2020 الجديدة كلياً، والتي تأتي في 3 فئات، تجمع بين قوة الأداء وبراعة التصميم.

العدد الكافي من الفنيين، لنتخطى بذلك الصعوبات ونعاود تقديم خدماتنا المتميزة إلى عملائنا. ولفت جواد إلى أن خدمات الصيانة السريعة ومتوفرة من أمام المنزل، عبر حجز الخدمة مسبقاً، ليقوم بعدها فريق الخدمة بتنفيذ الأعمال المطلوبة في المكان والزمان المحدد.

خطوات مدروسة

وأضاف جواد ان قطاع السيارات في الكويت يحتاج إلى خطوات مدروسة للمرحلة المقبلة، والمزيد من الثقة، إلى جانب تكثيف التواصل مع العملاء، وتقديم أفضل العروض، حتى تتمكن من استعادة النشاط إلى سابق عهده.

وأشار جواد إلى أن عودة القطاع المصرفي إلى

أول مرة في الكويت

شاهد بتقنية الواقع المعزز



حمل تطبيق Zappar

ووضع اللوحات الإرشادية والمصقات التوعوية في المعرض، التي تذكر العميل بضرورة الالتزام بإجراءات الوقاية والسلامة.

الإقبال متزايد

وعن حركة العملاء، قال راند جواد مدير مبيعات التجزئة في شركة الملا وبهبهاني ان الإقبال كان جيداً خلال الشهر الماضي، وهو في تزايد مستمر مع مرور الأيام، ونتوقع المزيد من حركة المرور داخل معارضنا خلال المرحلة الثانية. وأكد جواد ان خدمات ما بعد البيع واجهت بعض الصعوبات مع بداية المرحلة الأولى خاصة مع العزل المنطقي المفروض، لكن ويفضل تعاون السلطات المحلية وسرعة استجابتهم تم تأمين

بعد مرور شهر على رفع الحظر الشامل، لاتزال شركة الملا وبهبهاني مستمرة في استقبال عملائها مع اتخاذها تدابير وقائية صارمة هدفها الأول سلامة العميل والموظف على حد سواء، ومن ضمن تلك الإجراءات تطهير وتعقيم شامل لكل الفروع بشكل يومي، وتخصيص موظف درجة الحرارة مهمة تدوين بيانات العملاء وقياس درجة الحرارة قبل الدخول، ومن ثم تعقيم اليدين وارتداء الكمامات والقفازات، وتخصيص مكان خاص لانتظار العملاء مع مراعاة المسافة الكافية بين المقاعد، والالتزام بالتباعد أيضاً بين الموظف والعميل بشكل دائم. أيضاً، تقوم الشركة بتعقيم كل السيارات المعروضة والمخصصة للتجارب بشكل دائم بعد زيارة كل عميل، إلى جانب تعقيم المكاتب والأسطح



«وكالات السيارات»
تدخل المرحلة الثانية بـ «تفاؤل»
إقبال متزايد.. وأمل في استعادة النشاط



«فورد الغانم»: السلامة في المقام الأول.. ورضا العملاء غايتنا



عصام سلامة

سهولة وأمان.
عروض مستمرة

وعن عروض «فورد الغانم» أكد سلامة أنها مستمرة في توفير أفضل العروض الخاصة على جميع سيارات فورد لعملائها، وستشهد الفترة المقبلة عروضاً خاصة على سيارات فورد إكسبيديشن، إدج، موستانج، والوانيت الغني عن التعريف F-150 ورايتر الذي يعتبر الوانيت الأكثر مبيعا في أميركا لمدة 43 عاماً، وقد حصد الوانيت لقب الأكثر مبيعا في الكويت العام الماضي من خلال الإقبال الكثيف من العملاء الشباب، وكانت «فورد الغانم» قد أطلقت قبل أزمة «كورونا»، فورد نوروس الجديدة كلياً، ضمن أشهر وأفضل سيارات السيدان في فئتها، حيث لاقت إقبالا رائعاً من عملائها، كما ستشهد الفترة المقبلة الإعلان عن فورد إكسبلورر الجديد كلياً والذي طال انتظاره.

عودة قطاع السيارات إلى سابق عهده، وعودة البنوك المحلية ستسهم في تسهيل عملية طلبات التمويل والقروض التي تعتبر عاملاً مهماً للعملاء الراغبين بالشراء. علاوة على ذلك، فإن تطبيق الإجراءات الصحية الموضحة من قبل منظمة الصحة العالمية ووزارة الصحة الكويتية في معارض السيارات كما في السابق، ويعتبر قرار البنك المركزي لتخفيض فوائد القروض من أهم العوامل التي ستساعد في عودة قطاع السيارات إلى زيارة مرافق الشركة بكل

فورد الغانم خدمة تجربة قيادة السيارة في منزل العميل بكل أريحية. كما توفر لعملائها جميع الخدمات الإلكترونية مثل الدفع عن طريق الأونلاين وغيرها. وأكد سلامة أن عودة القطاع المصرفي من أهم العوامل التي ستسهم في عودة قطاع السيارات كما في السابق، ويعتبر قرار البنك المركزي لتخفيض فوائد القروض من أهم العوامل التي ستساعد في

إلى خدمات التمويل، التأمين، والإكسسوارات. وكانت «فورد الغانم» قد تكيفت مع التغييرات المرتبطة بأزمة «كورونا»، حيث وفرت سبل تواصل جديدة يمكن للعميل أن يتواصل معها من خلاله، ومن أهم هذه السبل، التواصل عن طريق الفيديو في الواتساب الكبير، والذي يوفر خدمات استثنائية من طرق عرض السيارات، تجربة القيادة، توفير أفضل مستويات الخدمة للصيانة وقطع الغيار، بالإضافة

عملاء المعرض، مراكز الخدمة، ومراكز قطع الغيار. جدير بالذكر أن شركة فورد الغانم أفتتحت مؤخراً معرضها ومركز الخدمة وقطع الغيار الجديد كلياً في منطقة الفحيحيل الذي يهدف إلى خدمة سكان محافظتي الأحدي ومبارك الكبير، والذي يوفر خدمات استثنائية من طرق عرض السيارات، تجربة القيادة، توفير أفضل مستويات الخدمة للصيانة وقطع الغيار، بالإضافة

الذي فرضه العزل المناطقية وتأثيره على سير الأعمال، أشار عصام سلامة المدير التنفيذي للمبيعات، إلى أن فريق الشركة يعمل بكل جهد لتوفير كل مستويات الخدمة العالية والمعهوده دون تأثير أو تهاون على أي مستوى من مستويات الخدمة ورغبة منا في إرضاء جميع عملائنا. هذا، ونسعى من خلال التعاون المشترك بين موظفينا لتوفير الراحة الكاملة لجميع

الموضحة في كل مداخل ومخارج الشركة ويلتزم بالتقيد بالمسافة الاجتماعية المحددة من قبلنا لضمان سلامته وسلامة غيره. وأضافت «فورد الغانم» أن الفترة الماضية شهدت إقبالا جيداً من قبل العملاء على مستوى معارض السيارات، مراكز الخدمة، ومراكز قطع الغيار فاق التوقعات، مع توقعاتها أن يزيد هذا الإقبال فور دخول المرحلة الثانية حيز التنفيذ. وعن الواقع

انطلاقاً من مبدأ السلامة أولاً، وحرصاً منها على صحة جميع عملائها وموظفيها، أعلنت «فورد الغانم» عن استمرار التزامها بتوفير بيئة صحية ومريحة داخل معارضها ومراكز صيانتها، حيث تقوم بتابع كل الإجراءات واللوائح الصادرة من منظمة الصحة العالمية ووزارة الصحة الكويتية لتحقيق هذا الهدف. ومن ضمن تلك الإجراءات تعقيم كل مرافق شركة فورد الغانم، بالإضافة إلى سيارات العرض وتجربة القيادة بشكل دوري ومنتظم لضمان سلامة جميع زوار وموظفي الشركة، وعند دخول أي من مرافق الشركة، يتم فحص درجة حرارة العميل والموظف، ويطلب منه تعقيم يديه، هذا ويلتزم الجميع بلبس الكمام في كل الأوقات، كما يتم توفيره للعملاء أو الموظفين في حال تطلب الأمر ذلك. وبعد الدخول، يتبع العميل والموظف الإرشادات الصحية



معارض «لينكون الغانم» مستمرة باستقبال عملائها في بيئة صحية آمنة



سادي غانم

غانم: أسعارنا الاستثنائية خلال هذه الفترة ستزيد من اهتمام العملاء بمعرفة المزيد واتخاذ خطوة الشراء

على جميع موديلات لينكون، ومنها MKC ابتداءً من 9999 ديناراً، وكورسير ابتداءً من 11999 ديناراً، ونوتيلوس ابتداءً من 12999 ديناراً، وكونتينتال 13999 ديناراً، وأفياتور ابتداءً من 16999 ديناراً، ونافيجينور ابتداءً من 23999 ديناراً، فالوضع الحالي وبسبب أزمة كورونا يتطلب منا جذب وتشجيع العملاء بالطرق الأسهل والأفضل، أيضاً المزيد من المفاتيح القادمة لعملاء لينكون، بالإضافة إلى حزمة راحة البال من لينكون الغانم وهي 5 سنوات لكل من الضمان والصيانة وخدمة المساعدة أو 100 ألف كلم. وكانت «لينكون الغانم» قد أطلقت في الربع الأول قبل أزمة كورونا، سيارة «أفياتور» الجديدة كلياً التي امتازت بروعة الفخامة والأداء من فئة سيارات الدفع الرباعي SUV كما تمتعت لينكون أفياتور الجديدة كلياً بتقنيات متقدمة ورائدة في مجالها والعديد من التقنيات التي تمنح تجربة قيادة سلسة، حيث يبدأ السعر من 16999 ديناراً، وأيضاً «كورسير» الجديدة كلياً من فئة الـ SUV المدمجة الفاخرة، حيث يبدأ السعر من 11999 ديناراً، وسيتم العمل بشكل مكثف على توسيع نطاق التعريف عنهما ومتابعة كل جديد مع عملائنا عن قرب فيما يتعلق بأحدث موديلات لينكون.

لضمان تثقيفها والعمل على توفير مساحة آمنة لعملائنا وموظفينا. وعن إقبال العملاء خلال الفترة الماضية، قال غانم إن الإقبال فاق التوقعات في أول ثلاثة أسابيع من المرحلة الأولى من خطة العودة إلى الحياة، ونستمر قدماً بمتابعة الإقبال عن كثب وبوقفة أكبر خلال الأسبوع الثالث على التوالي، وهذا ما يشعروننا بطمأنينة أكبر بأن أعداد الزائرين والعملاء في ازدياد وخاصة بعد تنفيذ المرحلة الثانية من العودة الآمنة للحياة الطبيعية في الكويت.

فريق عمل واحد

ولفت غانم إلى أن كل موظفي الشركة يعملون كفريق واحد على الرغم من تحديات العزل المنطقي، وبالتالي فإن الجهود مكثفة للاستمرار في خدمة العميل كما اعتدنا دوماً، وهذا ما يسعى إليه فريق العمل كاملاً من صلات عرض لينكون الغانم، إلى خدمة ما بعد البيع وفريق خدمة العملاء. وأكد أن أهم ما يحتاج إليه قطاع السيارات في هذه المرحلة لاستعادة نشاطه السابق هو عودة القطاع المصرفي لمباشرة أعماله، وهذا ما نرجوه من خلال تأكيد استمرار في خطة العودة الآمنة والانتقال إلى المرحلة الثانية، ولا شك أن خطوة البنك المركزي لتخفيض

مع دخول الكويت المرحلة الثانية من الخطة الحكومية الموضوعة للعودة التدريجية إلى الحياة، لا تزال «لينكون الغانم» مستمرة في اتخاذها أعلى الإجراءات الوقائية حفاظاً على سلامة كل من عملائها وموظفيها كونهم الدافع الأول والأهم لكل الإجراءات التي نتبناها في معارضنا الكائنة في منطقتي الشويخ والفحيحيل. في هذا الصدد، أكد مدير أول العلامة التجارية شادي غانم أن «لينكون الغانم» تتبع كل التعليمات واللوائح الصادرة من منظمة الصحة العالمية ووزارة الصحة الكويتية لتحقيق هذا الهدف، حيث يتم تعقيم كل مرافق شركة لينكون الغانم بالإضافة إلى سيارات العرض بشكل دوري ومنتظم لضمان سلامة جميع زوار وموظفي الشركة عند الدخول لأي من مرافق الشركة، بالإضافة إلى تعقيم السيارات المخصصة لتجارب القيادة بشكل دوري بعد كل تجربة من الداخل والخارج، كما تم الحرص على توفير الكمامات والقفازات والكحول للتعقيم في معارضنا، إلى جانب إجراء فحص درجة الحرارة لكل من يدخل إلى معارض «لينكون الغانم»، بالإضافة إلى ذلك، تم وضع الملصقات واللوحات التوجيهية والإرشادية اللازمة للتباعد الاجتماعي والموجودة في كل مداخل ومخارج المعرض ومراكز خدمة ما بعد البيع،





«وكالات السيارات»
تدخل المرحلة الثانية بـ «تفاؤل»
إقبال متزايد.. وأمل في استعادة النشاط



الشركة تسعى إلى مواصلة تقديم عروض قيمة لعملائها

«الزياني» أنهت «يونيو» بإقبال كبير.. ومبيعات جيدة



ستيف براون

قريبا، قال براون: ان هذه سنة مثيرة لعلامتنا التجارية مع إطلاق عدد من الموديلات الجديدة، ونظرا لإغلاق المصانع في إيطاليا والمملكة المتحدة، فلا تزال العديد من توارخ وصول الطرازات متغيرة، وسيكون لدينا أكثر من 10 موديلات جديدة لعرضها قريبا.

■ **براون: نتوقع استمرار المبيعات الجيدة خلال المرحلة الثانية مع عودة السوق إلى وضعه الطبيعي والمستقر في أغسطس**



مشاهدة الفيديو



قال ستيف براون مدير قطاع السيارات في شركة الزياني الوكيل المعتمد لسيارتي فيراري وجاكوار وبينتلي ومازيراتي وبورجواردي في الكويت، إن الشركة كانت ولا تزال تضع صحة وسلامة عملائها وموظفيها في المقام الأول خاصة في ظل الظروف الراهنة، لذلك وقبل العودة إلى العمل مجددا، قامت «الزياني» الشهر الماضي بإجراء استطلاع تم إرساله إلى 15 ألف عميل تقريبا، وكان الاستطلاع حول احتياطات الصحة والسلامة التي يتوقعونها من الشركة، وعليه قامت باتخاذ مجموعة من الإجراءات الوقائية في كل مراقفها والتي تتضمن عمليات تعقيم واسعة في كل صباح قبل افتتاح صالات العرض لأبوابها، بالإضافة إلى تعقيم كل مناطق تواجد العملاء والأسطح والسيارات بشكل دوري ومستمر طيلة اليوم، كما تحرص الشركة على تطبيق مبدأ التباعد الاجتماعي وترك مسافة كافية بين الموظفين والعملاء، بالإضافة إلى قياس درجة حرارة جميع الداخلين إلى

سجلت حجم مبيعات أعلى من المعتاد، وقد كان هذا مدفوعا أيضا بـ 3 أشهر من الطلبات المتركمة، ونتوقع استمرار المبيعات الجيدة خلال المرحلة الثانية مع عودة السوق إلى وضعه الطبيعي والمستقر في أغسطس.

وأضاف براون: لدينا بالفعل أفضل العروض على مجموعة واسعة من السيارات الجديدة والمستعملة، بما في ذلك أكبر عروض التوفير على الإطلاق وعروض التمويل لمدة 5 سنوات مع 0٪، وسنستمر في تحديث العروض بناء على طلب العملاء، فليس هناك وقت أفضل لشراء أي سيارة فاخرة أو رياضية من الزياني في مثل هذا الوقت. وعن الطرازات الجديدة التي ستصل معارض «الزياني» خلال الفترة المقبلة، أكد براون أن هناك عوامل خارجية لا يمكننا السيطرة عليها، أو حتى التنبؤ بها، ولكن بشكل أساسي يحتاج القطاع إلى أمرين رئيسيين، الأول، هو كسب ثقة المستهلك، مدفوعا على الأرجح بزوال جائحة «كورونا»، والتوقعات الاقتصادية الإيجابية المدعومة بارتفاع أسعار النفط واستمرار الإنفاق الحكومي. أما الأمر الثاني، فهو حاجة شركائنا من الشركات المصنعة إلى موافقة توقعاتهم وتطلعاتهم ودعمهم مع الظروف الجديدة في الأسواق، مما يسمح بالمنافسة الصحية. وأكد براون أنه وبفضل عروض الأسعار على جميع السيارات الجديدة والمستعملة، كان شهر يونيو جيدا للغاية بالنسبة لشركة الزياني، حيث

حركة المرور داخل معارضنا خلال الفترة المقبلة عما هي عليه الآن، وسنسعى حاليا إلى مواصلة تقديم عروض قيمة جديدة لعملائنا. وأشار براون إلى أن المرحلة الأولى، كانت بمنزلة تحد كبير بالنسبة لنا، حيث كان طلب العملاء مرتفعا جدا، وفي الوقت نفسه تم تخفيض قدرتنا بنسبة 50٪ إلى 70٪ في مختلف مجالات أعمالنا، وقد تأثرت خدمة ما بعد البيع بشكل خاص، حيث أدى تراكم مواعيد الصيانة إلى إحداث ضغط كبير على فريق العمل في مراكز الخدمة، لكننا تمكنا مع مرور الوقت من تجاوز هذا الأمر، وحافظنا على تقديم مستويات عالية في خدماتنا ترضي كل عملائنا. وعما يحتاجه قطاع السيارات

المعرض، مع التزامهم بضروة ارتداء الكمام واستخدام معدات الوقاية الشخصية المناسبة.

التفاؤل موجود

وأضاف براون أن إقبال العملاء على معارض ومرکز خدمة «الزياني» كان إيجابيا للغاية، حيث لاحظنا ارتفاع عدد زوار المعرض بنحو 300٪ مقارنة بعدد الزوار في الأشهر التي سبقت أزمة كورونا، ونعتقد أن هذه الزيادة التي شهدناها خلال الفترة الأولى من شهر يونيو مردها إلى حد كبير فترة الإغلاق الطويلة التي استمرت لمدة 3 أشهر وما سببته من تراكم للطلبات في السوق، وأضاف براون: لا نزال متفائلين بشأن الأداء ببقية العام، وعلى الرغم من توقعاتنا بانخفاض مستويات

«لوتس الغانم» تستقبل عشاق القيادة الرياضية



موسى غملوش

آخر عروض الشركة، قال غملوش إن «لوتس الغانم» لطالما اعتادت على تقديم أفضل العروض التي جميع المقبلات عرضا قوية على موديلات «Evora»، و«Exige»، وللتذكير فإن سيارة «لوتس» هي لائحة قاندي السيارات الرياضية و«لوتس الغانم» لن تخيب أمل هذه الشريحة من العملاء وستقدم لهم أهم وأقوى العروض مع خدمة VIP مميزة. وختم غملوش بتوجيه الشكر لجميع العاملين بالخطوط الأمامية وجميع الجهات الحكومية وغير الحكومية التي ساهمت بحمايتنا والحفاظ على سلامتنا من جائحة كورونا.

نتوقع أن يزيد هذا الإقبال في المرحلة الثانية، وعلى الرغم من العزل المناطق المفروض على بعض المناطق إلا أن «لوتس الغانم» تعمل اليوم كفريق عمل واحد وبكامل طاقتها دون أي تقصير والهدف تقديم أفضل الخدمات المتميزة للعملاء. وأكد غملوش ان عودة القطاع المصرفي هو من أهم العوامل المساعدة لعودة قطاع السيارات إلى نشاطه كما كان في سابق عهده قبل أزمة كورونا، ومع عودة الحياة التدريجية إلى قطاعات الدولة، واستعادة البنوك نشاطها بالكامل، فإن ذلك سينعكس إيجابا على حركة المبيعات والشراء في قطاع السيارات. وأضاف غملوش: نتنظر بفارغ الصبر أيضا، تشغيل «مدينة الكويت لرياضة المحركات» التي ستمكنا من تنظيم المزيد من فعاليات التجارب لعملائنا عشاق القيادة والتأدية الرياضية وتعريف العملاء الجدد بمتعة القيادة التي توفرها سيارتنا. وعن



مشاهدة الفيديو

لقد شهد معرض «لوتس الغانم» إقبالا كثيفا من قبل عشاق السيارات الرياضية خلال الأيام الأولى التي تلت رفع الحظر الشامل، حيث عادت عجلة النشاط للدوران تدريجيا مع رفع الحظر الشامل، كما

على تقديم الخدمة والتجربة المميزة للعميل. وعن تلك الإجراءات، قال مدير المبيعات في «لوتس الغانم» موسى غملوش: الالتزام بجميع الإجراءات الموصى بها من قبل الجهات الحكومية أمر واجب، وحماية عملائنا وموظفينا هي من أولوياتنا. وأضاف غملوش: لضمان راحة عملائنا، قمنا بطرح خدمة جديدة، حيث يستطيع العملاء اختيار السيارة التي تناسبهم وإتمام إجراءات البيع من تمويل وتأمين وعمليات الدفع، كل ذلك من منزلهم، بالإضافة لخدمة تسلم وتسليم السيارة مع اتخاذ كل الإجراءات الوقائية الموصى بها. وعن حركة العملاء خلال الفترة الماضية، قال غملوش:

لا تزال «لوتس الغانم» مستمرة في اتخاذ مجموعة من الإجراءات الاحترازية مع الانتقال إلى المرحلة الثانية، حرصا منها على سلامة وصحة العملاء والموظفين، حيث تم اتباع إجراءات النظافة والتعقيم الدورية الموصى بها من قبل وزارة الصحة الكويتية، مع تزويد الموظفين والزبائن بالكمامات والقفازات، إلى جانب قياس درجة الحرارة قبل الدخول للمعرض، إلى جانب استخدام المعقمات بشكل دائم سواء للأيدي والأسطح والسيارات المعروضة، مع تنظيم حركة استقبال الزبائن والحفاظ على قواعد التباعد من ناحية عرض السيارات وترك مسافة بين الموظف والعميل، حرصا منا

■ **حلول تمويلية حصرية لتلبية احتياجات نخبة قاندي السيارات الرياضية**

تأول مرة في الكويت
شاهد بتقنية الواقع المعزز

حمل تطبيق Zappar

«وكالات السيارات»
تدخل المرحلة الثانية بـ «تفأول»
إقبال متزايد.. وأمل في استعادة النشاط



«بهباني للسيارات» مستمرة في تطبيق توصيات وزارة الصحة الكويتية حتى زوال الجائحة

«فولكس واجن الكويت» تعود بباقة من العروض الاستثنائية



محمد شوي

■ **شوي: معرض فولكس واجن الأكبر في العالم ويضم العديد من مكاتب البنوك لتوفير حلول وتسهيلات تناسب كل العملاء والشرائح**



في المقام الأول والتعايش مع الواقع المفروض، فكل القطاعات مترابطة ومتشابكة، وعندما تعود عجلة الحياة إلى الدوران سنشهد انتعاشة لكافة القطاعات المالية والعقارية والتجارية والترفيهية والخدمية، هي مسألة وقت وكل شيء سيصبح أفضل ريثما تنتظم وتيرة الحياة.

وأوضح شوي أن عودة البنوك ستترك أثرا إيجابيا على قطاع السيارات، فغياب الحلول التمويلية أثر بشكل كبير على حركة المبيعات، مبينا أن 50٪ من عملاء فولكس واجن الكويت يعتمدون على تلك الحلول لشراء سياراتهم. وأضاف أن معرض العلامة التجارية الذي يعتبر الأكبر في العالم، يضم حاليا العديد من مكاتب البنوك والمؤسسات التمويلية التي تقدم خدماتها وتسهيلات المنوعة التي تناسب كافة العملاء والشرائح، ومع عودة القطاع المصرفي إلى العمل بكامل طاقته سنشهد تزايد في عدد العملاء، خاصة موظفي القطاع الحكومي الذين ياجلون قرار الشراء إلى حين عودة المؤسسات الحكومية إلى العمل ليتمكنوا من استكمال أوراقهم المطلوبة لتأجيل معاملة الشراء.

عروض مميزة

وأكد شوي أن فولكس واجن أطلقت باقة من العروض الاستثنائية المميزة، والتي تضمنت تملك السيارة بـ 0٪ فوائد لمدة 5 سنوات، أيضا هناك عرض خاص لعملاء الدفع النقدي يتضمن خصومات على سعر السيارة، مع تعهد الشركة بإعادة الشراء خلال 3 سنوات، بالإضافة إلى تمديد الضمان والصيانة الدورية والمساعدة على الطرقات إلى 5 سنوات، وبهذا نوفر تجربة قيادة فريدة من نوعها لعملاء العلامة التجارية.



قال مدير عام فولكس واجن الكويت محمد شوي، إن شركة بهباني للسيارات مستمرة في تطبيق توصيات وزارة الصحة الكويتية المتعلقة بالإجراءات الوقائية حتى زوال الجائحة. وأضاف شوي أن الإجراءات المتخذة باتت معروفة لدى الجميع وهي قياس درجة الحرارة وتعقيم اليدين وارتداء الكمامات والقفازات كل ذلك عند المدخل الرئيسي وتطبيق هذه الإجراءات على جميع العملاء والموظفين، أيضا قمنا بوضع ملصقات أرضية للتأكيد على التباعد الاجتماعي وترك المسافات، إلى جانب توزيع عبوات التعقيم على مكاتب الموظفين والاستقبال. وأشار شوي أن الشركة ملتزمة بتقليص عدد الموظفين، حيث تعمل حاليا بعدد موظفين 30٪ في صالة العرض، و50٪ لخدمات ما بعد البيع. وأوضح شوي، إن إقبال العملاء خلال المرحلة الأولى كان جيدا بالرغم من الظروف الصحية المحيطة، لكنه لا يرقى إلى نشاطه لما قبل الأزمة، الأمور مقبولة بشكل عام وهي في تزايد تدريجي، ونتوقع زيادة في عدد العملاء مع دخولنا في المرحلة الثانية من العودة التدريجية للحياة.

خدمات ما بعد البيع

وأكد شوي أن خدمة ما بعد البيع تأثرت قليلا، كون معظم فنيي الشركة من سكان تلك المناطق المعزولة، لكن الشركة سارعت لاستصدار التصاريح لهم في أسرع وقت، ونجحنا في العودة إلى تقديم خدماتنا المعهودة من جديد. وأضاف شوي أن خدمات الصيانة متوافرة عن طريق الحجز المسبق تفاديا للانتظار، كما يمكن للعميل ترك سيارته حتى اليوم التالي لاتمام الصيانة اللازمة. وأوضح شوي أن القطاعات الاقتصادية في البلاد اليوم بحاجة إلى ثقة المستهلك

معارض الشركة شهدت إقبالا متزايداً خلال الأسابيع الماضية

«هوندا الغانم» طرحت خدمات جديدة تضمن راحة العملاء وسلامتهم

القدي. ولا ننسى بالطبع أنطال الصفوف الأمامية الذين سينالون عروضاً استثنائية تقديراً لجهودهم المشهودة. وعن الطرازات المتوافرة اليوم قال حيدر: إن زبائننا الكرام سيتمكنون من التعرف على أسطول سيارات هوندا الصالون بانواعها الرياضية والعائلية من

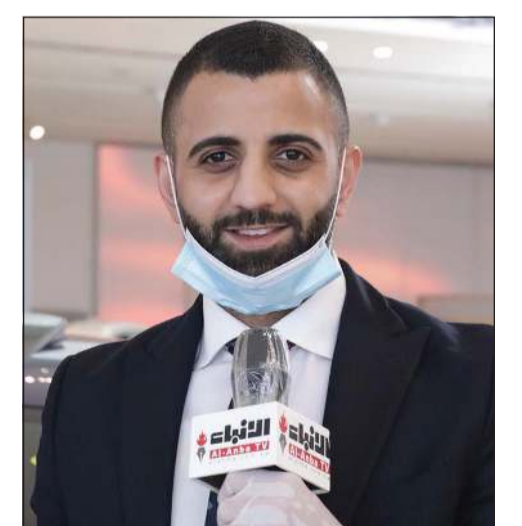
للكل العملاء. وتابع حيدر: مع بداية المرحلة الثانية، نتوقع أن يزيد إقبال العملاء، خاصة مع طرح العديد من العروض الحصرية والحلول التمويلية، كالتمويل بفائدة 0٪ مع البنوك المشاركة على سيارات معينة، بالإضافة لأسعار استثنائية لعملاء الدفع

بالخدمة الأفضل. وأكد حيدر أن عودة القطاع المصرفي من أهم العوامل المساعدة لعودة قطاع السيارات إلى مشير إلى أنه وعلى الرغم من قتل أزمة كورونا، إلا أن عودة المؤسسات الحكومية إلى العمل، لنتمكن من طرح أقوى العروض والأسعار المميزة

الثانية من عودة الحياة في الكويت. وأضاف حيدر أن الإقبال كان كثيفا على مراكز الخدمة، مشيراً إلى أن العروض الحصرية والحلول التمويلية، كالتمويل بفائدة 0٪ مع البنوك المشاركة على سيارات معينة، بالإضافة لأسعار استثنائية لعملاء الدفع

وقطع الغبار. وعن الإقبال الذي شهدته معارض الشركة، قال محمد حيدر مدير المبيعات في «هوندا الغانم»: يمكننا القول إنه وخلال المرحلة الأولى من عودة الحياة إلى الكويت كان الإقبال لمعارضنا ممتازاً، ونتوقع مزيداً من الإقبال مع الدخول في المرحلة

شهدت معارض «هوندا الغانم» إقبالا متزايداً على معارضها من قبل العملاء خلال الفترة الماضية التي تلت رفع الحظر الكامل، مضيئة أن معارضها لا تزال ملتزمة بكل الإجراءات الاحترازية الموصى بها من قبل الجهات الحكومية. وأضافت «هوندا الغانم»: لأن صحة عملائنا وموظفينا هي من أولوياتنا، ومن أجل حماية الجميع، فنحن نحرص على عدم دخول أي شخص إلا بعد التأكد من حرارته وارتدائه كل مستلزمات الوقاية كالكمامات والقفازات، ولضمان راحة وسلامة العملاء قامت «هوندا الغانم» بطرح خدمات جديدة تمكنهم من اختيار السيارة التي تناسبهم وإتمام إجراءات البيع من تمويل وتأمين وعمليات الدفع، بالإضافة إلى خدمة استلام وتسليم السيارة، كل هذا من أمام منازلهم مع اتخاذ كل الإجراءات الوقائية، بالإضافة إلى توفير خدمة الاستلام والمحادثة عن طريق الفيديو مع مسؤولي المبيعات وموظفي مركز الاتصال. أيضا دشنت «هوندا الغانم» موقعا خاصا لحجز مواعيد زيارة مراكز البيع وما بعد البيع والتي تشمل السيارات والدراجات النارية ومنتجات الطاقة والملاحة والصبغ والحدادة



محمد حيدر

■ **حيدر: حريصون على تقديم أفضل خدمة بعروض استثنائية وحلول تمويلية مميزة**

بأعلى معايير التكنولوجيا وبمحرك تيربو رياضي 1,5 لتر و2,0 لتر. بالإضافة إلى سيارات الـ SUV مثل HRV الأكثر إقبالا من قبل الشباب، وCRV بإطالقتها الجديدة، و«بايلوت» المزودة بأحدث أنظمة القيادة لراحة ركابها، إلى جانب أوديسي و«أوديسي جي» المثاليين لأفراد العائلة، بالإضافة لإصدارات حصرية مجهزة بأكسسوارات عصرية وحصرية على موديلات مختارة، بالإضافة لتلبية احتياجات ورغبات الزبائن محبي الدراجات النارية بأنواعها المختلفة والمجهزة بأحدث معايير التكنولوجيا والإكسسوارات، بالإضافة لمعدات الطاقة وأنظمة الملاحة المقدمة من هوندا الغانم.



شهدت معارض «هوندا الغانم» إقبالا متزايداً على معارضها من قبل العملاء خلال الفترة الماضية التي تلت رفع الحظر الكامل، مضيئة أن معارضها لا تزال ملتزمة بكل الإجراءات الاحترازية الموصى بها من قبل الجهات الحكومية. وأضافت «هوندا الغانم»: لأن صحة عملائنا وموظفينا هي من أولوياتنا، ومن أجل حماية الجميع، فنحن نحرص على عدم دخول أي شخص إلا بعد التأكد من حرارته وارتدائه كل مستلزمات الوقاية كالكمامات والقفازات، ولضمان راحة وسلامة العملاء قامت «هوندا الغانم» بطرح خدمات جديدة تمكنهم من اختيار السيارة التي تناسبهم وإتمام إجراءات البيع من تمويل وتأمين وعمليات الدفع، بالإضافة إلى خدمة استلام وتسليم السيارة، كل هذا من أمام منازلهم مع اتخاذ كل الإجراءات الوقائية، بالإضافة إلى توفير خدمة الاستلام والمحادثة عن طريق الفيديو مع مسؤولي المبيعات وموظفي مركز الاتصال. أيضا دشنت «هوندا الغانم» موقعا خاصا لحجز مواعيد زيارة مراكز البيع وما بعد البيع والتي تشمل السيارات والدراجات النارية ومنتجات الطاقة والملاحة والصبغ والحدادة

