أول سيارة رياضية متعددة الاستخدام SUV بـ7 مقاعد من جيلي في الكويت

«علي الغانم وأولاده للسيارات» تستعد لطرح جيلي Okavango الجديدة كلياً

▪ مزيد من القيمة والمرونة مع أول سيارة مجهزة بـ7 مقاعد من علامة السيارات الصينية الرائدة

▪ سيارة OKAVANGO الجديدة والأنيقة من جيلي فخامة لافتة وباقة من مزايا التكنولوجيا والأمان المتقدمة

تستعد شركة علي الغانم وأولاده للسيارات، الموزع الحصري لسيارات جيلي في الكويت، للكشف عن سيارة جيلي OKAVANGO الجديدة كليا، أول سيارة رياضية متعددة الاستخدام SUV بـ 7 مقاعد من علامة السيارات الصينية الرائدة. وتتسم هذه السيارة الرياضية متعددة الأغراض الجديدة للاستخدام العائلي بالرحابة والابتكارات عالية التقنية لتقدم بذلك مستوى جديدا من الراحة والمرونة للسائقين في الكويت.

تجربة استثنائية

تم تصميم سيارة OKAVANGO وهندستها لتشكل صيغة استثنائية من الرفاهية على الطريق والشكل الراقي والمهارة الحرفية خارج السيارة وداخلها، بالإضافة إلى مجموعة من مزايا التكنولوجيا والسلامة المتقدمة. وتعد كل رحلة في هذه السيارة تجربة مميزة بفضل الراحة التي يضمنها تصميم المقصورة الجميل الذي يضم مقاعد من الجلد الفاخر، إضافة إلى لوحة عدادات أنيقة ولوحة أمامية مع مساحات تخزين إضافية. وتصبح تجربة القيادة أجمل مع مزايا راقية مثل تشغيل المحرك عن بعد ونظام التحكم بالسرعة.

تم تجهيز السيارة الجديدة بمحرك هجين سعة 1,5 ليتر عملت على تطويره جيلي بالتعاون مع شركة قولقو، كما تتميز سيارة OKAVANGO الجديدة بتكنولوجيا النظام الهجين المعتدل بقوة 48 ڤولت (محرك كهربائي مساعد EMS)، مما يوفر بذلك قوة وكفاءة معززتين.

مقصورة رحبة ومريحة

تتميز السيارة بمقصورة متعددة الاستخدامات، وتضم عددا من المزايا الرائدة في قطاع السيارات من ناحية التكنولوجيا والتصميم والقوة والسلامة للارتقاء بتجربة القيادة إلى مستوى جديد، وتضم أيضا سيارة OKAVANGO، وهي الطراز الأكبر حجما الذي تطرحه جيلي، تصميما ذكيا بثلاثة صفوف من المقاعد و42 فتحة وفجوة تخزين موزعة في أرجاء المقصورة. وتقدم 7 مقاعد فردية مع ما يصل إلى 19 إعدادا مختلفا من وضعيات الجلوس، مع إمكانية طي صفي المقاعد الخلفيين بالكامل ليصبحا مسطحين. وصممت سيارة OKAVANGO من جيلي للاستخدام العائلي ولا شك في أنها ترسي معايير جديدة في فئتها من حيث الأسلوب والراحة والطابع العملي.

«بوبيان» يُطلق المرحلة الثالثة من «أكاديمية المبيعات المركزية» للارتقاء بمهارات موظفيه

أعلن بنك بوبيان عن إطلاقه مؤخرا للمرحلة الثالثة من البرنامج التدريبي (أكاديمية المبيعات المركزية) المصمم خصيصا للارتقاء بمهارات موظفي إدارة المبيعات المباشرة من مختلف الدرجات الوظيفية، وذلك في إطار حرص إدارة البنك على تطوير مهارات موظفيه ودعم الابتكار والإبداع وتعزيز مهارات التعامل مع العملاء لديهم مما ينعكس إيجابيا على تقديم خدمة عالية المستوى لعملاء بنك بوبيان.

وصرح المدير التنفيذي لإدارة تطوير وإدارة المواهب في بنك بوبيان عبدالعزيز الرومي: نؤكد دائما حرص بنك بوبيان على موارده البشرية كما لا نألو جهدا في سبيل توفير أفضل البرامج التدريبية لهم انطلاقا من أحد قيم البنك الرئيسية وهي «الاهتمام بالموظفين»، كما نعمل على تبني ومواكبة أحدث التطورات التكنولوجية تماشيا مع توجهات البنك وحرصه على الابتكار والإبداع، مما ينعكس إيجابا على خدمة العملاء.

وأضاف ان البنك يسعى دوما إلى إضافة كل ما هو جديد إلى قائمة البرامج التدريبية بما ينعكس إيجابيا على خدمة عملائنا، حيث يعد برنامج «أكاديمية المبيعات المركزية» برنامجا مبتكرا يهدف إلى زيادة الوعي بوظيفة المبيعات المركزية وأهميتها، بجانب كيفية التواصل مع العملاء ومحاولة خدمتهم بشكل أفضل.

وعن البرنامج، أوضح الرومي أنه جرى تصميمه وتنفيذه خصيصا لموظفي إدارة المبيعات المباشرة في بنك بوبيان على مختلف الدرجات الوظيفية للارتقاء بمهاراتهم وإيجاد منهجية ثابتة في تقديم الخدمة لعملاء بوبيان كما يحرص على الربط بين النظريات العلمية والممارسة والتطبيق في مجال التسويق والمبيعات وخدمة العملاء في القطاع البنكي الإسلامي وربط التقدم في الدراسة مع التقدم المهني والوظيفي واستخدام لغة موحدة بين جميع أعضاء الفريق.

صورة جماعية للمتدربين

وأكد أن البنك كان له السبق في السنوات الأخيرة على مستوى البنوك المحلية والقطاع الخاص في تنفيذ العديد من المبادرات المهمة في سبيل تنمية وتطوير موظفيه وإتاحة الفرصة أمامهم لصقل مهاراتهم وتأهيلهم من خلال برامج تدريبية ذات طبيعة خاصة تجمع بين تحصيل المعلومات والممارسة الحقيقية للعمل المصرفي وهو ما ساهم في خلق المزيد من الولاء بين الموظفين.

وقال المدير المساعد لإدارة تطوير وإدارة المواهب فؤاد العبيد أن البنك لم يقف عند حد معين من دوراته التدريبية وتطوير وزيادة مهارات وخبرات موظفيه، بل على العكس تماما فقد اتبع البنك سياسة التدريب عن بعد خلال العام السابق ووفر دورات تدريبية رقمية لجميع موظفي البنك وهو ما ساهم في غرس المزيد من الولاء بين الموظفين للمؤسسة التي ينتمون إليها.

من جانبه، قال مساعد المدير العام لإدارة المبيعات المركزية ثامر العنزي: نسعى دائما كفريق واحد في بنك بوبيان إلى أن نكون مؤسسة مصرفية حريصة على توظيف وتدريب وتمكين موظفينا لمساعدتهم على النجاح في حياتهم المهنية معنا، حيث نركز دائما على تأهيل الكوادر الوطنية وتدريبها للنجاح في الصناعة المصرفية في كافة القطاعات والأقسام.

Ooredoo تعلن بدء التسجيل ببطولة «ProPing» للألعاب الإلكترونية بالتعاون مع «Blink»

تلقى الألعاب الإلكترونية اليوم رواجا واسعا لدى الجميع وبالأخص فئة الشباب، لذلك أعلنت شركة Ooredoo للاتصالات، أول شركة اتصالات تقدم الخدمات الرقمية المبتكرة في الكويت، عن بدء التسجيل ببطولة ProPing للألعاب الإلكترونية بنسختها المطورة بتنظيم مشترك مع FASTtelco وBlink، الشركة المتخصصة في مجال الألعاب الإلكترونية وتنظيم البطولات الاحترافية، تعزيزا للشراكة الممتدة للسنة الثالثة على التوالي لتنظيم هذا الحدث، حيث سيتم تنظيم البطولة لتتم بالكامل «أونلاين» وسيتنافس اللاعبون من منازلهم عبر الإنترنت بلعبة الإثارة Call of Duty ـ Modern Warfare وFortnite. علما أن آخر يوم للتسجيل في البطولة هو يوم الاثنين الموافق 23 الجاري.

وستتبارى الفرق المتقدمة للعب في مباريات أسبوعية في بيئة رقمية بالكامل خلال فترة انعقاد البطولة والتي ستمتد في الفترة بين 26 يوم 18 سبتمبر 2021 وتقديم مجموعة من الهدايا القيمة للفائزين.

والتزاما منها بتبني الحياة الرقمية وتقديم الأحدث والأفضل لعملائها وتزامنا مع إطلاق البطولة، أعلنت Ooredoo الكويت، عن مميزات خدمة ProPing، خدمة منصة الألعاب الأولى والرائدة بالكويت والمقدمة سابقا عن طريق شركة FASTtelco عبر الألياف الضوئية. والتي قد عملت الشركة على تطويرها وتقديمها عبر شبكة الجيل الخامس، حيث أصبحت الخدمة متوافرة وبضمانات تأكيدية ما تتيح للمستخدمين خط تواصل مباشر مع أكبر أنظمة ومواقع الألعاب العالمية.

ومع التطور التكنولوجي أصبحت الألعاب الإلكترونية من أكثر الأنشطة الترفيهية متعة والأكثر رواجا بين فئة الشباب بالتحديد مع استمرار جائحة كوفيد-19، وتماشيا مع احتياجات هذه الفئة المميزة من المستخدمين حرصت Ooredoo على أن تكون أول شركة اتصالات تقدم خدمات مصممة خصيصا لتمكين محترفي ومحبي الألعاب الإلكترونية من التمتع بتجربة لعب استثنائية مع إنترنت سريع وموثوق وثابت من خلال باقات إنترنت ProPing التي تم تصميمها خصيصا للحفاظ على معدلات Ping منخفضة عبر الألياف الضوئية لمشتركي FASTtelco وعبر شبكة 5G لمشتركي Ooredoo.

5G ProPing المقدمة من Ooredoo والمصممة خصيصا للعب الإلكتروني على شبكة الجيل الخامس تبدأ من 30 دينارا فقط، كما يمكن للعملاء الاشتراك بباقة إنترنت 5G ProPing مع الحصول على راوتر 5G CPE Huawei 2 Pro أو 5G Nokia Fast mile Gateway CPE مقابل 33 دينارا في الشهر الواحد.

وعلى صعيد أجهزة اللعب الاحترافية تقدم FASTtelco بالتعاون مع Blink باقات مميزة من أجهزة الحاسب الآلي المخصصة للعب الاحترافي مع خدمات ProPing على شبكة الألياف الضوئية تبدأ من 24 دينارا فقط.

«ورية» يعلن فائزي سحب «الحصالة» الأسبوعي

أعلن بنك وربة عن فائزي سحوبات «Bloom» الأسبوعية، وهو الحساب الخاص بالشباب الذين تتراوح أعمارهم بين 15 و25 سنة. حيث يجري البنك سحبا أسبوعيا كل يوم أربعاء طوال العام على جميع عملاء شريحة Bloom وممن لديهم حصالة رقمية سارية طوال الشهر الأسبق للسحب، ويتم السحب بحضور ممثل عن وزارة التجارة والصناعة وموظفي بنك وربة لتتويج 5 رابحين بـ 100 دينار لكل منهم. كما يقوم بنك وربة في أول يوم أربعاء من بداية كل شهر، بعمل سحب خاص لعملاء Bloom ممن قاموا بتحويل المكافأة الطلابية التي يتسلمونها من الدولة إلى بنك وربة لتتويج 5 رابحين بمبلغ 200 دينار لكل منهم.

كما يبارك بنك وربة لفائزي سحب «الحصالة الرقمية الأسبوعي» لعملاء Bloom العشرين لهذا العام وهم كل من: ريما ماجد راشد الرحماني، غالية جاسم محمد الظفيري، تركي طلال تركي العتيبي، يعقوب فيصل إبراهيم يوسف الكندري، مها محمد علي الهاجري.

جدير بالذكر أن بنك وربة ميز شريحة عملاء Bloom بتجربة مصرفية رقمية فريدة من نوعها ترتقي لطموحاتهم وتوجهاتهم التي تعتبره ركيزة التطور من خلال تطبيق مصرفي خاص والأول من نوعه ليس في الكويت فحسب، بل في المنطقة بأسرها، مستوحى من تطبيقات وسائل التواصل الاجتماعي، الأكثر استخداما من حيث تصميم والواجهة وطرق التصفح واختيار الألوان خصيصا للشباب.

من جانب آخر، يقدم البنك مكافأة تقديرية للطلاب المتفوقين والحاصلين على معدل فصلي 3,5 أو أكثر من أصل 4 نقاط بمبلغ 50 دينارا تودع على هيئة نقاط في برنامج الولاء «المخبة» المتوافرة على تطبيق بنك وربة، بالإضافة إلى إصدار وتجديد مجاني لبطاقة VISA مسبقة الدفع بنسبة استرجاع 3٪ بحد استرجاع شهري بقيمة 150 دينارا على هيئة نقاط في «المخبة».

باعتبارها شريكاً لتوفير منتجات وخدمات «سيسكو» في السوق المحلي

«solutions by stc» تستضيف حدثاً افتراضياً حول تكنولوجيا «Cisco»

استضافت شركة solutions by stc، ذراع شركة الاتصالات الكويتية stc المتخصص في توفير خدمات الشركات، الحدث الافتراضي المتخصص حول تكنولوجيا Cisco، لتقديم آخر التطورات حول برمجيات Cisco (SD ـ WAN) للشبكات واسعة النطاق وحلول Meraki. ويأتي هذا الحدث على خلفية حصول solutions by stc مؤخرا على شهادة الريادة Premier، كشريك معتمد لتقديم جميع حلول سيسكو لقاعدة عملائها.

وغطى الحدث الافتراضي، الذي شهد حضورا متميزا وضخما، مختلف التفاصيل المتعلقة بـ SD ـ WAN من Cisco، وهي بنية تستخدم الشبكات المحددة للبرمجيات (SDN) لإرسال البيانات عبر مسافات جغرافية كبيرة، وتيسير حركة تبادل البيانات المباشرة، وتحسين الاتصال العام. حيث توفر Cisco شبكة SD ـ WAN كاملة مع إدارة مركزية وأمان مدمجين، مما يسهم في إنشاء بنية آمنة لشبكة الـ WAN، ومركزا للبيانات والتطبيقات السحابية المتعددة.

وقام مشاري الحمد مدير عام إدارة المبيعات والحسابات في solutions by stc بإطلاق الفعالية من خلال إلقاء كلمة افتتاحية رحب فيها بالمشاركين باعتباره ممثلا للشركة في هذا الحدث. كما سلط الحدث الضوء على أجهزة MX المصممة لإنشاء إطار عمل أنيق لشبكة SD ـ WAN Cisco، المدعوم من Meraki، لتوفير أنفاق IPsec VPN بشكل آمن بين المواقع. كما عددت الفعالية الافتراضية الفوائد المتعلقة بتبني Cisco SD ـ WAN، والتي تشتمل على توفير التكلفة من خلال التنفيذ السليم والشامل، ومنح تجربة التطبيقات المحسنة، والأمان المعزز، بالإضافة إلى الميزات الأخرى التي تخدم قطاع الشركات والمؤسسات.