المعرض الأكبر والأحدث على مستوى الشرق الأوسط

العيسى: أكثر من 28 وكالة سيارات و44 علامة تجارية تحت سقف KFH Auto

■ مبنى ذكي يضم مواقف لشحن السيارات الكهربائية ■ 0٪ أرباح على تمويل السيارات حتى 25 ألف دينار

قال المدير التنفيذي للسيارات والمعدات في بيت التمويل الكويتي «بيتك» عاهد العيسى، إن تجربة «بيتك» في مجال السيارات ارتبطت بمسيرته منذ نشأته وواكبت مراحل تطوره، مبينا أنها بدأت بالسعي لدى وكلاء السيارات لتوفير احتياجات العملاء من السيارات على تعدد أنواعها وفق البيوع الإسلامية، وبشكل فردي محدود، ثم تطورت العلاقة مع وكالات السيارات فتم استئجار معرض صغير لعرض بعض السيارات الجديدة والمستعملة في منطقة شرق، ثم ارتأى «بيتك» إنشاء معرض مستقل لعرض أنواع السيارات المختلفة بالتعاون مع الوكلاء وتسميته «معرض المعارض» لأنه كان يضم جميع وكلاء السيارات تقريبا تحت سقف واحد، ثم ألحق به معرض للسيارات المستعملة، وقد كان هذا الأسلوب الأول من نوعه في المنطقة والشرق الأوسط، مما يوفر على العملاء الوقت والجهد ويتيح لهم بسهولة فرصة المقارنة بين المزايا والأسعار، كما يجمع بين العميل «المشتري» والوكالة «البائع» ومصدر التمويل «بيتك».

معرض بيتك للسيارات KFH Auto

وأضاف العيسى أن معرض بيتك للسيارات KFH Auto هو الأكبر والأحدث على مستوى الشرق الأوسط، ويقع على مساحة 38 ألف متر مربع، منها صالة عرض مساحتها 17 ألف متر مربع، تتسع لأكثر من 200 سيارة، ويضم المعرض أكثر من 28 وكالة سيارات و44 علامة تجارية بين سيارات ودراجات نارية ومائية وقوارب بحرية، ويمثل مدينة متكاملة تضم كل ما يتعلق ببيع وشراء السيارات الجديدة والمستعملة والمركبات الأخرى، بالإضافة إلى منتجات التأجير والتثمين وخدمات المرور والتأمين، بالإضافة إلى قسم خاص للسيدات، ويعمل المبنى بنظام المباني الذكية، ويضم مواقف لشحن السيارات الكهربائية.

وأوضح ان هذه التجربة غير المسبوقة نقلها كثيرون فيما بعد بمعارض شبيهة في منطقة الخليج والشرق الأوسط، لكن ظل لـ «بيتك» السبق في تقديم وتحقيق الفكرة المتميزة، وتعد قيمة مضافة وإنجازا غير مسبوق في سوق السيارات بالكويت.

وأضاف العيسى أن «بيتك» استطاع أن يصنع لنفسه علامة متميزة في مجال تمويل شراء السيارات واستئجارها، واستفاد من مزاياه المتعددة مئات الآلاف من العملاء، ونجح في دعم التاجر الكويتي ووكالات السيارات وتحريك عجلة الاقتصاد، ويوفر للعملاء سلعة مهمة وهي السيارة بتسهيلات ائتمانية متميزة وآمنة، مبينا أن «بيتك» يواصل تطوير خدماته ومنتجاته بشكل جعل منه محركا أساسيا للسوق، حتى احتل «بيتك» موقع الريادة وله الحصة الأكبر في السوق رغم تزايد المنافسة.

ولفت العيسى الى أن «بيتك» ينفرد على مستوى السوق بتوفير منصة إلكترونية تضم مجموعة من الاختيارات المتميزة حول السيارات، وتتضمن عروضا ومزايا للسيارات الجديدة والمستعملة والتأجير بنوعيه «التأجير مع المواعدة بالتملك والتأجير مع الصيانة» مع بعض الخدمات والمنتجات الأخرى الوثيقة الصلة بمجال السيارات مثل التأمين وعرض السيارة للبيع من قبل العملاء، وأفضل عروض السيارات المتاحة والحاسبة الإلكترونية لمعرفة الأقساط، حيث تلقى المنصة إقبالا كبيرا من العملاء والمهتمين بسوق السيارات والباحثين عن التطورات في هذا المجال.

وأضاف أن «بيتك» دشن المنصة الإلكترونية الخاصة بخدمات وعروض السيارات على موقعه على الإنترنت kfh.com/auto، في خطوة هي الأولى من نوعها على مستوى الكويت، حيث يستطيع العملاء التعرف من خلالها على آخر عروض السيارات من «بيتك» واختيار ما يناسبهم، والتقدم بطلب شراء او تأجير من خلال نموذج إلكتروني على الموقع. وبذلك تكون المنصة بمنزلة البوابة الأولى لكل من يرغب في اقتناء أو تأجير سيارة، كما يقوم فريق متخصص ومؤهل

عاهد العيسى

بتحديث البيانات ومتابعة العملاء من بداية تقديم طلب الخدمة حتى إتمام عملية البيع او التأجير.

وذكر العيسى ان المنصة تعبر عن توجه «بيتك» لتوسيع خدماته الإلكترونية لتوفير الوقت والجهد، حيث يمكن الدخول الى المنصة من خلال متصفح الإنترنت أو الموبايل، ومصممة لتناسب استخدامات الأجهزة المحمولة بسهولة وبأعلى مستويات الأمان والدقة ولتعزيز القيمة الكبيرة للمنصة الإلكترونية kfh.com/auto، وتم التركيز على أن تتميز بالبساطة في التصميم وسهولة الاستخدام مع عرض أفضل الحلول المصرفية لتمويل شراء السيارات الجديدة أو المستعملة أو اختيار أحد عروض التأجير مع المواعدة بالتملك أو التأجير مع الصيانة المتوافرة بمعارض «بيتك» للسيارات بحيث يتمكن العميل من اتخاذ أفضل القرارات وتقديم الطلب بكل يسر وسهولة.

وأوضح أن معرض بيتك للسيارات KFH Auto يصنف من المباني الذكية التي تجمع بين عناصر الاستدامة والتقنية الحديثة، وتلعب المباني الذكية دورا أساسيا في عوامل الاستدامة الثلاثة الإنسان والبيئة والاقتصاد، لكن الذكاء الأكبر كان في نجاح «بيتك» في تجميع كل عناصر العملية البيعية في مكان واحد «البائع والمشتري ومصدر التمويل، بالإضافة إلى الإجراءات المتعلقة بالبيع والشراء للسيارات التي تقدمها الجهات الرسمية مثل المرور والتأمين وغيره، ما جعل من عملية الشراء متعة.

خدمات ومنتجات

وقال العيسى: من الخدمات التي تقدم من خلال المعرض: بيع سيارات الوكلاء، بيع السيارات المستعملة المكفولة التي حظيت بصيانة دورية لدى الوكلاء، بيع الدراجات النارية والدراجات المائية الجت سكي والطراد والمعدات البحرية، «تمويل السيارات والتسلم بالخارج»، التأجير التشغيلي والتمويلي للسيارات «للأفراد والشركات»، خدمات السيدات، تمويل السيارات من المكاتب التجارية والأفراد بجميع أنواعها وأحجامها، سواء كانت جديدة أو مستعملة، خدمة تمويل قطع غيار السيارات والإكسسوارات، وخدمة بيع الأمانة.

وأشار العيسى إلى ان «بيتك» يقوم بتلبية احتياجات العملاء من تمويل بيع وتأجير السيارات من خلال برامج ميسرة تناسب المركز المالي للعملاء، وحسب الضوابط والتعليمات والشروط والأحكام، لكن ثمة مزايا عديدة نوفرها لعملائنا منها تواجد «بيتك» لدى معظم وكالات السيارات، وانتشار معارض «بيتك» بأهم المناطق. وأكد حرص «بيتك» على خدمة العملاء بأفضل الطرق التمويلية من خلال برامج بيعية وتمويلية ميسرة (نقدا ـ التمويل ـ التثمين ـ بيع الأمانة ـ التأجير).

وأضاف انه من أبرز الحلول والمزايا التمويلية التي يقدمها «بيتك»: كفالة ومزايا الوكيل ـ البيع نقدا أو بالأقساط وبأسعار تنافسية، فترة سداد مناسبه، مرونة في طريقة السداد (خصم راتب ـ تحويل بنوك)، كفالة المقيم للمقيم.

وعن خدمة تمويل السيارات بالكويت والتسلم بالخارج، أوضح العيسى أنها تشمل السيارات الجديدة والمستعملة، وتتيح خدمة «ادفع في الكويت وتسلم السيارة في الخارج» التي يقدمها «بيتك» حصريا، لشرائح متعددة من العملاء اقتناء السيارات التي تناسبهم، وتسلمها في 4 دول هي: مصر والأردن والولايات المتحدة وتركيا، بالتعاون مع موردين معتمدين في الكويت. وتتوافر الخدمة لجميع العملاء من الكويتيين أوالمقيمين، ولا يشترط تحويل رواتبهم، بل يكفي انطباق الشروط والضوابط الائتمانية. وتسهل الخدمة اقتناء السيارات التي يرغب العملاء في شرائها، وتسلمها مباشرة في الدول المذكورة، بينما يتم سداد أقساطها من خلال «بيتك» في الكويت، مما يجعلها أحد الحلول التمويلية السهلة على العملاء. وتناسب الخدمة أبناء الدول الأربع العاملين في الكويت، وكذلك رجال الأعمال والمستثمرون الكويتيون في تلك الدول، بالإضافة الى الطلبة الكويتيين الدارسين فيها. ومن المزايا الأخرى تمويل حتى 25 ألف دينار، وفترة سداد حتى 5 سنوات مع نسب أرباح تنافسية، ومتطلبات إنجاز المعاملة لا تختلف عن إنجاز أي معاملة شراء سيارة داخل الكويت.

تأكيداً على التزامها تجاه حياد الكربون

«هيونداي موتور» تُطلق حملة «توقعات الجيل الأول»

أطلقت شركة هيونداي موتور حملة عالمية بعنوان «توقعات الجيل الأول»، مع تقديم العرض الأول لفيلم قصير عبر الإنترنت يؤكد على التزامها بمكافحة تغير المناخ وتحقيق الحياد الكربوني من أجل تأمين عالم صالح لحياة أجيال المستقبل.

تعزز الحملة إعلان هيونداي موتور الذي أطلقته مؤخرا ضمن فعاليات معرض التنقل الدولي IAA 2021 الذي أقيم في ألمانيا، وأكدت من خلاله أنها تهدف إلى تحقيق الحياد الكربوني في منتجاتها وعملياتها العالمية بحلول عام 2045، وذلك من خلال التنقل النظيف ومنصات الجيل التالي والطاقة الخضراء. تخطط شركة هيونداي موتور لإجراء المزيد من اتصالات العملاء حول «توقعات الجيل الأول» خلال الفترة المتبقية من العام.

وفي تعليق له، قال توماس شيميرا، الرئيس التنفيذي للتسويق العالمي، ورئيس قسم تجربة العملاء في شركة هيونداي موتور: تهدف هيونداي من خلال هذه الحملة إلى تحقيق التوافق والمعرفة لدى العملاء حول أهمية التخطيط للأجيال القادمة. لا يقتصر عملنا على هذا الوقت الذي نعيش فيه، وإنما نعمل أيضا لصالح الأجيال القادمة، ونسعى لحماية النظم البيئية في كوكبنا الغالي.

ويمكن من خلال الفيلم الخاص بالحملة والذي انطلق عرضه على القناة الرسمية للشركة على موقع يوتيوب: (@HyundaiWorldwide) وعلى منصات أخرى، مشاهدة وسماع الأمهات والجدات من جميع أنحاء العالم وهن ينقلن رغباتهن لعالم مستدام حيث تعيش الأجيال القادمة من الناس والحيوانات والنباتات والنظم البيئية أن تزدهر معا. تظهر الأنواع المعرضة لمخاطر الانقراض، مثل الحيتان والفيلة وطيور البطريق، إلى جانب الأمهات من البشر من خلفيات متنوعة، مع موسيقى تصويرية لأصوات الطبيعة وتهليل الأمهات.

وتهدف الحملة إلى ترسيخ مساعي هيونداي موتور ببناء مستقبل مستدام من خلال اتباع استراتيجية متعددة الأبعاد، تركز على التنقل النظيف، ومنصات الجيل التالي، والطاقة الخضراء وخاصة الهيدروجين، حيث سبق لمجموعة هيونداي موتور أن قدمت تفاصيلها خلال حدث موجة الهيدروجين الذي أقامته مؤخرا.

وضمن مساعيها للتنقل النظيف، تعتزم هيونداي توسيع ريادتها في مجال التنقل الكهربائي في السنوات القادمة وتهدف إلى يكون 30٪ من مبيعاتها العالمية من المركبات عديمة الانبعاثات. وبحلول عام 2040، تتوقع الشركة أن تشكل المركبات الكهربائية التي تعمل بالبطاريات (BEVs) والمركبات الكهربائية التي تعمل بخلايا الوقود (FCEV) نسبة قدرها 80٪ من إجمالي مبيعات أسطولها.

وتهدف الشركة أيضا إلى أن تصبح مزودا للتنقل النظيف من خلال استثماراتها على المدى الطويل في الهيدروجين الأخضر استنادا إلى الطاقة المتجددة، ونظام «من المركبة إلى الشبكة»، وأنظمة تخزين الطاقة في دورة الحياة الثانية للبطارية.

«وربة» يعلن الفائزين في سحب «الحصالة»

حساب الشباب
BLOOM
مزايا لانهائية

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 شهريا بمبلغ 200 دينار لكل منهم.

كما يبارك بنك وربة لفائزي سحب «الحصالة الرقمية الأسبوعي» لعملاء Bloom السابع والعشرين لهذا العام وهم كل من: غدير عزمي أحمد عبدالرزاق، ريم بسام أحمد لبده، يعقوب فيصل إبراهيم يوسف الكندري، محمد فيصل عبدالله الدوسري، محمد حسان علي.

والجدير 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 خصوصا 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».

أسعار استثنائية ومزايا عدة على «GS3» و«GS4» و«GS5» و«GS8» و«GN6»

«المطوع والقاضي» تُطلق عرض «المعادلة الصح» بمناسبة العودة إلى المدارس

■ خصم لغاية 800 دينار و0٪ أرباح و7 سنوات كفالة مصنعية وصيانة

بمناسبة حلول موسم العودة إلى المدارس، وانطلاقا من التزامها بتلبية احتياجات العملاء، أطلقت شركة مجموعة «المطوع والقاضي التجارية»، الموزع المعتمد لسيارات «جي إيه سي» في السوق الكويتي، حملتها الجديدة تحت شعار «المعادلة الصح»، على مجموعة طرازات «GAC» في معارضها.

وتقدم الشركة هدايا فورية قيمة عند شراء أي من موديلات جي ايه سي موتور، بالإضافة إلى دخول السحب لربح سيارة GS5 عند تجربة قيادة جي ايه سي موتور.

وتمنح الشركة العملاء المستفيدين من العرض الاستثنائي، 7 سنوات كفالة مصنعية و7 سنوات صيانة وخصما لغاية 800 دينار و0٪ أرباحا، داعية إياهم إلى الاستفسار عن كفالة الـ 11 سنة.

وكشفت الشركة عن أن العرض الجديد يأتي في إطار حرصها على مشاركة العملاء في جميع المواسم ومناسباتهم الخاصة، ونظرا للحاجة الكبيرة للسيارة مع بداية موسم المدارس، خصوصا في ظل اعتماد نظام الحضور في المدارس للطلبة من جديد هذا العام.

وأوضحت «المطوع والقاضي» أنها تتيح خلال الحملة الفرصة لشراء مركبة «GS3» بدءا من 4444 دينارا وبقسط شهري من 75 دينارا، لافتة إلى تميز السيارة بكاميرا خلفية وفتحة سقف وكشافات أمامية وبلوتوث ومثبت سرعة وتكييف خلفي، إلى جانب عجلات ألمنيوم 17 إنشا.

وذكرت أنها توفر «GS4» بدءا من 5888 دينارا وبقسط شهري من 99 دينارا، مشيرة الى تميز الطراز بـ 4 كاميرات لرؤية 360 درجة، وفتحة سقف ومقاعد جلد كهربائية ونظام ملاحة «GPS» وعجلات ألمنيوم 18 إنشا.

وأفادت «المطوع والقاضي» بأن «GS5» تتوافر في عرض «المعادلة الصح» بسعر يبدأ من 6444 دينارا وبقسط يبدأ من 108 دنانير شهريا، كاشفة عن أن السيارة الجديدة تتميز بكاميرا خلفية وفتحة سقف ومقاعد كهربائية وبلوتوث ومثبت للسرعة وسنسر أمامي وخلفي وعجلات ألمنيوم 18 إنشا.

وتابعت الشركة أن تتيح للعملاء شراء مركبة «GS8» التي تتميز بفتحة سقف وكاميرا خلفية و7 مقاعد كهربائية وبلوتوث ومثبت سرعة ونظام تكييف مركزي وعجلات ألمنيوم 18 إنشا بدءا من 7444 دينارا.

وأكدت «المطوع والقاضي» أن فريق عملها على أتم الاستعداد لخدمة العملاء والرد على استفساراتهم، وتقديم النصائح اللازمة حول السيارة المناسبة لاحتياجاتهم وقدراتهم المالية، مبينة أنها تتيح الفرصة للحصول على تجربة قيادة لجميع طرازات «جي ايه سي»، بهدف التعرف على مواصفاتها وخصائصها، وزيادة ثقتهم بقدراتها الفائقة في مواجهة جميع الظروف.