

أول شركة اتصالات تطلق هذه الخدمة لاقتناء الأجهزة الذكية

# «Ooredoo الكويت» تطلق «اشتر الآن وادفع لاحقاً» لعملائها مع خدمة «deema»

الابتكار والتحول الرقمي، بما يحقق قيمة مضافة للعملاء ويعزز نمو الاقتصاد الرقمي. الموافقة الفورية

وتوفر الخدمة الجديدة للعملاء تجربة شراء رقمية متكاملة تبدأ من اختيار الجهاز عبر متجر Ooredoo الإلكتروني، مروراً بالحصول على الموافقة الفورية من deema خلال أقل من دقيقة، وانتهاء باستلام الجهاز وفق إجراءات التوصيل المعتادة، مع إمكانية تقسيط قيمة المشتريات حتى أربعة أقساط شهرية بحسب الأهلية التي تحددها deema دون أرباح، وبمستويات عالية من الأمان لحماية البيانات والعمليات المالية. ويأتي هذا الإطلاق امتداداً لمسيرة Ooredoo الكويت في تقديم خدمات رقمية رائدة، حيث واصلت الشركة خلال السنوات الماضية الاستثمار في الابتكار، وتطوير القنوات الرقمية، وتعزيز تجربة العملاء عبر حلول متقدمة تساهم في ترسيخ مكانتها كأحد أكثر شركات الاتصالات ابتكاراً في المنطقة.

وتؤمن Ooredoo بأن نجاحها يبدأ من رضا عملائها، ولذلك تواصل تطوير خدماتها انطلاقاً من احتياجاتهم وتطلعاتهم، مع التركيز على تبسيط الإجراءات، وتوفير حلول مرنة، والاستفادة من أحدث التقنيات الرقمية لتقديم تجربة متكاملة تليق بثقة عملائها. واختتمت الشركة بيانها بالتأكيد على أن هذه الشراكة تمثل بداية مرحلة جديدة من الحلول الرقمية المبتكرة، وأنها ستواصل إطلاق المزيد من المبادرات التي تعزز راحة العملاء، وترتقي بجودة الخدمات، وتدعم رؤيتها في أن تكون الشريك الرقمي الأول والأكثر ابتكاراً في الكويت، من خلال تقديم خدمات تتجاوز توقعات العملاء وتواكب تطلعات المستقبل.

**نوف المشعان: إستراتيجيتنا تضع رضا العميل في مقدمة المبادرات التي نطلقها بمجال التحول الرقمي**  
**الأبتكار مسؤولية مستمرة لعملائنا وليس مجرد إطلاق خدمات جديدة**  
**بناء الشراكات مع شركات وطنية مبتكرة أهم محركات النمو والابتكار**

مع إستراتيجيتها الرامية إلى تقديم أفضل تجربة رقمية في قطاع الاتصالات، وتعزيز مكانتها كشركة سباقة في تبني أحدث الابتكارات العالمية.

التحول الرقمي

من جانبه، أعرب بدر غانم، مدير إدارة الابتكار والشراكات لشركة deema، عن اعتزازه بهذه الشراكة، مؤكداً أنها تمثل خطوة إستراتيجية مهمة في مسيرة الشركة لتوسيع نطاق حلول الدفع المرنة في السوق الكويتي. وقال: «يسعدنا التعاون مع Ooredoo الكويت، إحدى أبرز الشركات الرائدة في مجال الاتصالات والتحول الرقمي. ونمثل هذه الشراكة نموذجاً للتكامل بين قطاع الاتصالات والخدمات المالية الرقمية، بما يسهم في تقديم تجربة استثنائية للعملاء تجمع بين سهولة الشراء والمرونة المالية». وأضاف: «في deema نعمل على تمكين العملاء من الحصول على المنتجات التي يحتاجون إليها من خلال حلول دفع مرنة وشفافة وخالية من الفوائد، مع الالتزام بأعلى معايير الحوكمة والأمان والامتثال. ونتطلع من خلال هذه الشراكة إلى الوصول إلى شريحة أكبر من العملاء، والمساهمة في تطوير تجربة التجارة الإلكترونية في الكويت». وأشار الغانم إلى أن التعاون مع Ooredoo يعكس الثقة المتبادلة بين الطرفين، ويؤكد أهمية بناء شراكات إستراتيجية مع مؤسسات رائدة تمتلك رؤية واضحة نحو



بدر الغانم



نوف المشعان



المبتكرة يمثل أحد أهم محركات النمو والابتكار. واليوم نجتمع بين خبرة Ooredoo في تقديم الخدمات الرقمية وريادة deema في حلول الدفع المرنة لتقديم تجربة متكاملة توضع راحة العميل في المقام الأول، مؤكدة أن Ooredoo ستواصل الاستثمار في الحلول الرقمية التي تمنح العملاء مزيداً من الخيارات والمرونة، انسجاماً

إنجاز يعكس رؤيتنا في قيادة التحول الرقمي وتقديم حلول مبتكرة تضيف قيمة حقيقية لتجربة العميل. فكل خدمة نطلقها نتطرق من سؤال واحد: كيف يمكن أن نجعل تجربة العميل أكثر سهولة ومرونة وجودة؟ وهذه الشراكة تمثل إجابة عملية عن هذا السؤال. وأوضح المشعان أن الشركة تواصل العمل على

الاتصالات من خلال تطوير خدمات تتجاوز المفهوم التقليدي للاتصالات، وتقدم قيمة مضافة حقيقية للعملاء. وتواصل Ooredoo الكويت الاستثمار في الحلول الرقمية التي تعزز جودة الحياة اليومية لعملائها. انطلاقاً من رؤيتها بأن الابتكار لا يقتصر على تقديم أحدث التقنيات، بل يمتد إلى تصميم خدمات ذكية توفر الوقت، وتمنح العملاء خيارات أكثر مرونة، وتواكب أسلوب حياتهم المتغير. كما تعكس هذه الشراكة توجه الشركة نحو بناء منظومة متكاملة من الخدمات الرقمية بالتعاون مع شركاء إستراتيجيين يمتلكون حلولاً مبتكرة، بما يسهم في دعم الاقتصاد الرقمي في الكويت، وتعزيز مكانة الدولة كمركز متقدم للتكنولوجيا والخدمات المالية الرقمية.

الابتكار للعملاء

وفي هذا السياق، أكدت نوف مساعد المشعان، المدير التنفيذي للاستراتيجية والشؤون المؤسسية في Ooredoo الكويت، أن هذه الشراكة تمثل محطة جديدة في رحلة الشركة نحو تقديم تجربة رقمية متكاملة لعملائها. مشيرة إلى أن العميل سيقضي دائماً المحور الأساسي لجميع المبادرات التي تطلقها الشركة. وأضافت المشعان: «إننا في Ooredoo ننظر إلى الابتكار على أنه مسؤولية مستمرة تجاه عملائنا، وليس مجرد إطلاق خدمة جديدة. ومن هذا المنطلق، جاءت شراكتنا مع

براتب 5 آلاف دينار شهرياً لمدة 5 سنوات

على جائزة النصف مليون دينار

## «التجاري»: سحب «النجمة» نصف السنوي.. «الأهلي» ينظم سحب الفوز نصف السنوي للإعلان عن الفائز.. الاثنين المقبل

«نهدف من خلال حساب الفوز إلى تشجيع عملائنا على تعزيز مدخراتهم ومكافأتهم على ولائهم المستمر، ويمثل السحب نصف السنوي لحساب الفوز فرصة استثنائية لمكافأة أحد عملائنا بجائزة نوعية، وننتقل إلى الإعلان عن الفائز المحظوظ بهذه الجائزة القيمة». وأكدت معرفي أن البنك يشجع العملاء الراغبين في المشاركة في السحوبات المستقبلية للمساعدة إلى فتح حساب «الفوز» والحفاظ على الرصيد المطلوب لزيادة فرصهم في الفوز. مشيرة إلى التزام البنك بتقديم حلول مصرفية مبتكرة وتجارب مجزية تدعم العملاء في تحقيق أهدافهم المالية.



جيهير معرفي

وشهرية، وربع سنوية، ونصف سنوية، مما يتيح للعملاء فرصاً متعددة للفوز على مدار العام. وبهذه المناسبة، قالت مدير عام إدارة الخدمات المصرفية للأفراد في البنك الأهلي الكويتي جيهير معرفي:

أعلن البنك الأهلي الكويتي عن تنظيم السحب نصف السنوي لحساب «الفوز»، مجدداً التزامه بمكافأة عملائه، أكثر حسابات الادخار تميزاً في الكويت. وسيتم إجراء السحب يوم الاثنين الموافق 13 يوليو 2026 بحضور ممثلين عن شركتي التدقيق الخارجي Deloitte و Grant Thornton، للإعلان عن جائزة قيمة وهي عبارة عن راتب شهري بقيمة 5000 دينار لمدة 5 سنوات. كما سيتم الإعلان عن 3 فائزين للسحوبات الأسبوعية الذين سيحصلون على جائزة بقيمة 1000 دينار كراتب شهري لمدة 12 شهراً. وسيताल العملاء الذين يحافظون على الرصيد المطلوب البالغ 200 دينار كحد أدنى في حساب «الفوز» الخاص بهم لدخول السحب تلقائياً. ويواصل البنك الأهلي الكويتي تميزه عبر حساب الفوز من خلال برنامج السحوبات الشامل الخاص به، والذي يتضمن جوائز أسبوعية،

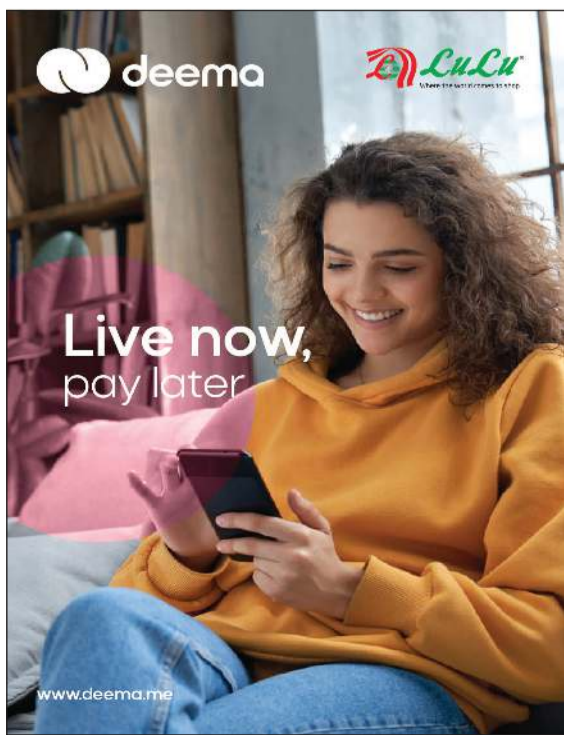
تطوير شامل لنظام السحب، حيث تم تعزيزه بأحدث التقنيات المتقدمة بما يضمن أعلى مستويات الأمان والدقة والشفافية في اختيار الفائزين، ومن ثم سيتم تتويج الفائز سعيد الحظ بالجائزة النقدية بقيمة 500 ألف دينار في بث مباشر عبر قنوات البنك، بما يتيح للجمهور متابعة مجريات السحب بشكل كامل. وأوضح أن السحوبات ستجري بحضور ممثلين عن الإدارات الداخلية المختصة، إلى جانب مدققين خارجيين مستقلين من شركة RSM البرزق وشركاهم، بالإضافة إلى مكتب جرانت ثورنتون الكويت Grant Thornton، وذلك لضمان أعلى درجات النزاهة والمصداقية في جميع مراحل السحب. و«التجاري» يطمح في التوقيع مع جميع عملاء حساب «النجمة»، ويدعو الجمهور للحضور والاستمتاع بالعرض المميزة والمفاجآت والأنشطة الترفيهية المصاحبة للإعلان عن الفائز بجائزة «النجمة» نصف السنوية.



عبدالعزيز الزعابي

والمشاركين، بالإضافة إلى بعض الفقرات الترفيهية». وفي إطار حرص البنك على الشفافية والتزامه بالتعليمات الصادرة عن الجهات الرقابية، أكد عبد العزيز الزعابي أن جميع السحوبات تأتي بعد

تنظيم البنك التجاري الكويتي سحب «النجمة» نصف السنوي على جائزة النصف مليون دينار في حدث ينتظره الكثير من عملاء البنك، وذلك يوم الجمعة الموافق 10 يوليو 2026 من الساعة 5 عصراً إلى الساعة 10 مساءً في مجمع الخيران. علماً أنه على هامش السحب المنتظر سوف يقدم البنك جناحاً خاصاً به لتعريف رواد «الخيران مول» بمزايا حساب النجمة والإجابة عن كافة استفساراتهم حول هذا الحساب، وذلك من يوم الخميس الموافق 9 يوليو حتى يوم السبت الموافق 11 يوليو 2026. وبهذه المناسبة، قال عبدالعزيز الزعابي مدير عام قطاع الخدمات المصرفية للأفراد: «يسر البنك التجاري دعوة الجميع لحضور سحب النجمة نصف السنوي الذي سيقام في الخيران مول والمشاركة في الأنشطة والمسابقات المصاحبة لهذا الحدث، حيث يتضمن برنامج السحب مسابقات مخصصة للحضور



Live now, pay later

www.deema.me

## خدمة «اشتر الآن وادفع لاحقاً» من «ديما» متاحة الآن في جميع فروع لولو هايبرماركت

من جانبه، قال بدر الغانم رئيس الابتكار والشراكات في ديما: «تعكس شراكتنا مع لولو هايبرماركت رسالة ديما الرامية إلى جعل التسوق اليومي أكثر مرونة وسهولة للعملاء في جميع أنحاء الكويت. ومن خلال توفير خدمة «اشتر الآن وادفع لاحقاً» في جميع فروع لولو، نمنح المتسوقين وسيلة بسيطة وشفافة لإدارة ميزانياتهم دون الخسائر عن المنتجات التي يحتاجون إليها. وتمثل هذه الشراكة امتداداً طبيعياً لالتزامنا بتقديم حلول مالية مبتكرة تحدث فرقاً حقيقياً في حياة الناس اليومية».

وقال سريجيث كيه. إس. مدير لولو هايبر ماركت الكويت: «نحرص باستمرار على تعزيز تجربة التسوق من خلال تقديم حلول تضيف قيمة حقيقية وراحة أكبر لعملائنا. وتعكس شراكتنا مع ديما التزامنا بتوفير المزيد من المرونة في خيارات الدفع، مع الحفاظ على مستويات الأسعار المناسبة والجودة التي يتوقعها عملاؤنا. ونحن على ثقة بأن خدمة «اشتر الآن وادفع لاحقاً» ستجلب امتداداً طبيعياً لالتزامنا بتقديم حلول وراحة للأسر والأفراد في مختلف أنحاء الكويت».

إجراءات مطولة أو فترات انتظار غير ضرورية. ومن أبرز مزايا هذه الخدمة الشفافية وسهولة التكلفة، حيث يدفع العملاء قيمة مشترياتهم الأصلية فقط دون أي رسوم إضافية على العمليات المؤهلة، ما يوفر خياراً دفع واضحاً ومباشراً لا يؤدي إلى زيادة التكلفة الإجمالية للتسوق. كما تمنح الخدمة المتسوقين مرونة أكبر في الشراء، وتساعد على التخطيط لمشترياتهم بصورة أكثر فعالية مع الاستفادة الفورية من المنتجات التي يحتاجون إليها.

اليومية، أو المستلزمات المنزلية، أو الأجهزة الإلكترونية والكهربائية، أو الأثاث، أو الأزياء، أو غيرها من منتجات نمط الحياة، فقد أصبح بإمكان العملاء الآن إتمام عمليات التسوق بكل سهولة وراحة. وتمنح خدمة ديما «اشتر الآن وادفع لاحقاً» العملاء من تقسيم إجمالي قيمة مشترياتهم إلى أربع دفعات متساوية من خلال عملية سريعة وسلسة. ومع الحصول على الموافقة الفورية والمتطلبات البسيطة للغاية، يمكن للعملاء الاستفادة بتجربة دفع مريحة دون

أعلنت لولو هايبر ماركت، إحدى أبرز وجهات التسوق الرائدة في الكويت، عن إطلاق خدمة «اشتر الآن وادفع لاحقاً» من BNPL المقدمة من شركة ديما في جميع فروعها بالكويت، وذلك بهدف توفير وسيلة أكثر سهولة ومرونة للعملاء لإدارة مشترياتهم. وتتيح حلول الدفع الجديدة للمتسوقين إمكانية تقسيم قيمة مشترياتهم إلى أربع دفعات مبسرة، ما يساعدهم على التخطيط الأفضل لميزانياتهم مع الاستفادة الفورية من المنتجات التي يحتاجون إليها. وسواء كانت المشتريات تشمل المواد الغذائية