«خدمات النفط والغاز» تختتم رعايتها الفضية لمعرض الصناع العالمي ميكرفير 2018

معرفي: المعرض حقق أهدافه في تنمية المواهب الشابة

اختتمت شركة خدمات حقول الغاز والنفط "GOFSCO"، رعايتها الفضية لمعرض الصناع العالمي "ميكرفير الكويت2018" والذي جاء تحت رعاية حضرة صاحب السمو أمير البلاد الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح، حفظه الله ورعاه.

وجائت رعاية GOFSCO تماشياً مع استراتيجية الشركة للمسؤولية الاجتماعية التي تهدف إلى دعم المواهب الشابة وابتكاراتهم، وخاصة أولئك الذين لديهم القدرة على تطوير الحرف اليدوية لافادة المجتمع. وخلال المعرض، رحب جناح GOFSCO بحوالي 43،000 زائر من جميع الفئات العمرية، حيث تم إطلاع الشباب الكويتي على خدمات الشركة وتاريخها، بالإضافة إلى إتاحة الفرصة لهم لتجربة عملية اختبار فصل الزيت. وقد أتاحت هذه التجربة فرصة الاطلاع على عملية فصل النفط في بيئة آمنة كلياً، مما يسلط الضوء على أهمية الهندسة في هذا المجال من العمل.

وتعليقاً على مشاركة ورعاية الشركة لمعرض الصناع العالمي "ميكرفير الكويت2018"، قال المهندس حسام علي معرفي، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة "GOFSCO": "إن رعايتنا لمعرض الصناع العالمي ميكرفير الكويت 2018 هو تنفيذ لاستراتيجيتنا الاجتماعية التي ترتكز على مساعدة الشباب المهتمين بالتكنولوجيا والحرف اليدوية والفنون. نحن نؤمن أن مجال عملنا يؤدي دوراً محورياً في مثل هذه المعارض العالمية حيث سلطنا الضوء على مسؤوليتنا تجاه الشباب والمجتمع ككل من خلال توفير أنشطة عدة خصوصا تلك التي تعرض كيف يمكن للمهندسين باستمرار ان يستفيدوا من الحالات التي يتابعونها في الابتكار و التطوير."

وأضاف المهندس معرفي قائلاً: "نيابة عن شركة GOFSCO ، أود أن أشكر الشركة الكويتية للاستثمار على تنظيمها هذا الحدث للسنة الثانية على التوالي، ونؤكد اننا في شركة" GOFSCO" سنواصل رعاية المبادرات التي تعزز روح الشباب للاستفادة من مواهبهم بكامل طاقاتهم في خطوة نحو تحقيق مستقبل مستدام لمجتمعنا."

من الجدير ذكره أن معرض الصناع "ميكر فير" هو معرض أميركي عالمي واسع الانتشار يرتكز على منح الشباب الفرصة لعرض منتجاتهم ومشاريعهم وأفكارهم أمام الجمهور وتقييمها بشكل مباشر.

حسام معرفي متوسطا فريق العمل

شملت استبياناً عكس الإنحسار الواضح لوسائل الإعلام التقليدية

«دراسة» تؤكد جدوى الاستثمار في المحتوى الإلكتروني وتطبيقات الهاتف الذكي

- الصرامي: الإعلام الجديد حر وخال من القيود وهذا يمنحه القوة والانتشار السريع
- 88 بالمئة لايتابعون الصحافة المطبوعة و 42 بالمئة يحصلون على الخبر من شبكات التواصل

أظهرت دراسة صادرة عن المنصة الإعلامية المتخصصة OMNESMEDIA.com، الإنحسار الواضح لوسائل الإعلام التقليدية مقارنة بمثيلاتها الإلكترونية، حيث أظهرت الدراسة التي استندت لاستبيان متخصص شمل 10 آلاف مشارك من عينات مختلفة في أكثر من 14 دولة حول العالم أن ما نسبته 36% من المشاركين لا يقرأون وسائل الإعلام التقليدية وبخاصة الصحف المطبوعة، وأن ما نسبته 46% يتابعونها بشكل متقطع، و6% يتابعون هذه الصحافة مرة واحدة أسبوعياً، فيما بلغت شريحة المتابعين للصحف المطبوعة وبشكل يومي ما نسبته 12%.

وتعكس نتائج الاستبيان واقع الصحافة المطبوعة في الوقت الحالي في ظل ثورة المحتوى الالكتروني التي يشهدها العالم، والتي دفعت بغالبية وسائل الاعلام التقليدي إلى التحول الرقمي والاستثمار في هذا القطاع المتنامي، والذي يعزز من نظرية تلاشي الصحف المطبوعة خلال العقد القادم.

وأوضحت الدراسة أن ما نسبته 42% ممن شاركوا في الاستبيان يفضلون الحصول على الأخبار العالمية عبر وسائل التواصل الإجتماعي في حين يتابع 24% منهم المواقع الإخبارية الإلكترونية تليها المحطات التلفزيونية بنسبة 20% وتطبيقات الهاتف المحمول بنسبة 8% ومن ثم الصحف بنسبة 4% والإذاعات بنسبة 2%.

وكشفت الدراسة أن أكثر من 54% من الأشخاص الذين شاركوا في استفتاء الرأي الذي أجرته المنصة الإعلامية المتخصصة OMNESMEDIA.com يفضلون متابعة مقالات الرأي عبر وسائل التواصل الإجتماعي في حين يتابعها عبر المواقع الإخبارية الإلكترونية 34% ولا يزال 12% منهم فقط يفضلون متابعتها عبر الصحف.

- الاستبيان شمل 10 آلاف مشارك من عينات مختلفة في أكثر من 14 دولة حول العالم

وتعزز النتائج السابقة التوجه العالمي نحو شبكات التواصل الاجتماعي والانتشار الواسع لها ضمن مختلف شرائح المجتمعات، الأمر الذي يعزز من مكانة شبكات التواصل الاجتماعي على الخارطة الإعلانية العالمية كواحدة من أهم الأدوات الترويجية والتسويقية للمنتجات والخدمات، والتي تعد بفرص استثمار حقيقية، في ظل التحول الملحوظ في نمط الإنفاق الإعلاني من التقليدي إلى الجديد.

كما عززت نتائج الاستبيان من مستقبل تطبيقات الهواتف الذكية، والتي سجلت نمواً ملحوظاً على الصعيد العالمي وكمنافس قوي في إدارة وتقديم المحتوى بمختلف أنواعه.

وفي هذا الصدد يشير ناصر الصرامي، الرئيس التنفيذي لشركة بسمة ميديا – المطور والمشغل للمنصة الالكترونية المتخصصة OMNESMEDIA.com – إلى مدى تطوّر الإعلام وتنوع وسائله واختلافها في السنوات الأخيرة، حيث الانتشار الواسع لمصادر الأخبار عبر شبكات التواصل الاجتماعي، مؤكداً على أن الإعلام الجديد هو إعلام حر، خال من القيود والرقابة، مما يمنحه القوة والانتشار السريع على عكس الإعلام التقليدي، في الوقت الذي يشهد فيه الإعلام الجديد نشاطاً اقتصادياً وطفرة واسعة في ظل ازدياد الطلب والحاجة إلى ما يقدمه من محتوى إخباري يتسم بسرعته في تغطية الحدث من جهة، والانتشار والوصول السريع من جهة أخرى، في دلالة واضحة لمدى انحسار الإعلام التقليدي في مواجهة وسائل التواصل الاجتماعي والمواقع الإخبارية الإلكترونية.

وتابع الصرامي: "مما لا شك فيه أن سوق الإعلام اليوم يشهد تنافساً غير مسبوق بين الإعلام التقليدي والإعلام الجديد، المتمثل في شبكات التواصل الاجتماعي والمواقع الإلكترونية وغيرها من التطبيقات الإخبارية الإلكترونية، والتي أشارت نتائج إحصائيات هذه الدراسة إلى تفوقها بشكل واضح في وقت ساهمت فيه الطفرة النوعية في أعداد مستخدمي الإنترنت، في توفير الأرضية اللازمة والصلبة للإعلام الجديد، إلا أن هذا الإعلام يبقى بحاجة إلى التطوير والتحديث، في المضمون والتسويق والعمل على خلق منصات إعلامية إلكترونية متكاملة للارتقاء بهذا الإعلام ومنحه المزيد من الدقة والمصداقية خاصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تمر بمرحلة من التطور السريع بالتوافق مع الخطى السريعة لهذه الصناعة في بقية دول العالم».

بمناسبة الاحتفال بالعيد الوطني وعيد التحرير

«أعيان»: إنجاز معاملة العميل خلال 30 دقيقة

الشركة تقدم عروضا مميزة لزبائنها

تواصل شركة أعيان الكويت للسيارات (أعيان أوتو) عروضها المميزة على التأجير التشغيلي على تشكيلة واسعة ومتنوعة من المركبات الحديثة من موديلات 2018. حيث ذكرت الشركة أنها وفي أجواء الاحتفالات التي تعم البلاد بمناسبة العيد الوطني وعيد التحرير، ترحب بالعملاء الكرام في معارضها في الري والأحمدي حيث تقدم لزوار المعرض أعلى درجات المهنية وأفضل الخدمات بأقل وقت ممكن في سبيل جعل تجربة استئجار سيارة الأحلام تجربة جميلة ومدهشة. وحرصت الشركة على تقديم أعلى مستويات ومعايير خدمة العملاء من أجل توفير الوقت وإرضاء العملاء وتجاوز توقعاتهم. حيث يتم انجاز معاملة العميل خلال 30 دقيقة، بحيث يقوم موظفو المعرض باستقبال العملاء ومساعدتهم في اختيار السيارة التي تناسب احتياجاتهم وتطلعاتهم بكافة المواصفات التي يرغبون بها. وبعد ذلك يبدأ موظف المبيعات بإتمام إجراءات استئجار السيارة من للحصول على الموافقات المطلوبة. وفور انتهاء هذه الإجراءات وفي حال الحصول على الموافقات اللازمة يستطيع العميل استلام سيارته الجديدة خلال نصف ساعة فقط بحيث يكون وقت انجاز معاملتكم 30 دقيقة. وهو وقت تسليم قياسي يعتبر الأسرع في الكويت، مما يؤكد على تفوق وريادة أعيان في مجال التأجير التشغيلي.

وفي هذا السياق أكدت الشركة توفر موديلات 2018 حيث يستطيع العميل اختيار ما يناسبه من السيارات العائلية والشبابية وسيارات الدفع الرباعي، وغيرها، من التشكيلة الواسعة من الموديلات .

ودعت أعيان أوتو العملاء لزيارة معارضها والاطلاع على تفاصيل ومميزات خدمة التأجير التشغيلي والأسعار التنافسية التي تقدمها لهم. وتجدر الإشارة إلى أن أعيان أوتو،الشركة الرائدة في مجال التأجير التشغيلي في الكويت، تتميز بخدمات "أثناء الإجارة" والتي تشمل العديد من المزايا التي تضم باقة متكاملة من الخدمات مثل الصيانة الشاملة أثناء مدة العقد وتأمين ذهبي شامل وسيارة بديلة عند دخول السيارة للصيانة لمدة تزيد عن 24 ساعة أو في حالة الحوادث، إضافة إلى خدمة الطريق على مدار الساعة.

كما طورت أعيان خدمة فاليو بلس "VALUE Plus" التي توفر للمشتركين فيها مجموعة من أرقى الخدمات والمزايا التفضيلية المصاحبة للتأجير وهي خدمات اختيارية إضافية خاصة لنخبة من عملاء الشركة. كما تتيح خدمة فاليو بلس للعملاء المشتركين بها خدمات ومزايا إضافية أهمها خدمة العداد الإضافي وتأمين شامل وخدمة السماح بالسفر لدول مجلس التعاون وخدمة استلام وتسليم السيارة من الموقع الذي يحدده العميل وخدمة المساعدة على الطريق على مدار 24 ساعة.

خلال السنة المالية 2017

نمو صافي أرباح «إعمار مولز» إلى 2.080 مليار درهم

- العبار: يمثل النمو المتواصل انعكاساً للأداء القوي لقطاع تجارة التجزئة في الإمارات
- الإيرادات السنوية لعام 2017 تبلغ 3.629 مليار درهم بنمو نسبته 12بالمئة

أعلنت «إعمار مولز»، شركة مراكز التسوق والتجزئة المدرجة في سوق دبي المالي تحت الرمز (EMAARMALLS) والتي تمتلك "إعمار العقارية" (المدرجة في سوق دبي المالي تحت الرمز EMAAR) حصة الأغلبية فيها، عن تحقيق صافي أرباح بقيمة 2.080 مليار درهم (566 مليون دولار) خلال السنة المالية 2017 بنمو نسبته 11% مقارنة بصافي أرباح عام 2016 والذي بلغ 1.874 مليار درهم (510 مليون دولار). كما حققت "إعمار مولز" خلال السنة المالية 2017 إيرادات بقيمة 3.629 مليار درهم (988 مليون دولار) بنمو نسبته 12% مقارنة بإيرادات عام 2016 والتي بلغت 3.227 مليار درهم (879 مليون دولار).

وخلال الربع الرابع (أكتوبر إلى ديسمبر 2017) سجلت "إعمار مولز" أرباحاً صافية بقيمة 574 مليون درهم (156 مليون دولار) بنمو نسبته 18% مقارنة بصافي أرباح الربع الثالث (يوليو إلى سبتمبر 2017) والبالغة 485 مليون درهم (132 مليون دولار) ونمو نسبته 27% مقارنة بصافي أرباح الربع الرابع من عام 2016 والذي بلغ 452 مليون درهم (123 مليون دولار).

ووصلت إيرادات الربع الرابع عام 2017 إلى 1.129 مليار درهم (307 مليون دولار) بنمو نسبته 29% مقارنة بإيرادات الربع الثالث من عام 2017 والبالغة 876 مليون درهم (238 مليون دولار)، ونمو بنسبة 35% مقارنة بإيرادات الربع الرابع من عام 2016 والتي بلغت 835 مليون درهم (227 مليون دولار).

وبلغ معدل الإشغال في أصول "إعمار مولز" 94% خلال عام 2017. واستقبلت مراكز التسوق والمراكز التجارية التابعة للشركة 130 مليون زائر خلال عام 2017 بنمو نسبته 4% مقارنة بعدد الزوار في عام 2016 والذي بلغ 125 مليون زائر.

ارتفاع في أرباح «إعمار مولز»

- نمو صافي الأرباح في الربع الرابع من 2017 بنسبة 27 بالمئة إلى 574 مليون درهم

واستقطب "دبي مول"، أكبر مشاريع "إعمار مولز"، أكثر من 80 مليون زائر للعام الرابع على التوالي، مرسخاً مكانته كوجهة التسوق والترفيه الأكثر استقطاباً للزوار في العالم.

وحققت "إعمار مولز" العديد من الإنجازات الهامة التي جسدت قدرتها على تحقيق القيمة وتركيزها على التحول الرقمي، حيث قامت الشركة بتوزيع أرباح نقدية بقيمة 10 بالمئة من رأس مال أسهم الشركة، أي ما يعادل 1.301 مليار درهم (354 مليون دولار)، على المساهمين، واستكملت الاستحواذ على "نمشي"، شركة التسوق الإلكتروني الرائدة في مجال الموضة في الشرق الأوسط. وفي أعقاب استحواذ "إعمار مولز" على الشركة"، حققت "نمشي" مبيعات بقيمة 306 مليون درهم (83 مليون دولار) نمو نسبته 57% مقارنة بعام 2016.

وأعلنت "إعمار" أيضاً عن إطلاق "دبي هيلز مول"، المنطقة التجارية العائلية الجديدة التي تقع في قلب مشروع "دبي هيلز استيت". وقد تم البدء فعلياً على تنفيذ الوجهة الجديدة المقرر افتتاحها أواخر العام 2019، حيث سيضم "دبي هيلز مول" أكثر من 1.9 مليون قدم مربعة من المساحات المخصصة للتأجير، تشمل أكثر من 750 منفذاً تجارياً بما في ذلك متاجر الموضة والمطاعم والمقاهي وغيرها، بالإضافة إلى أربعة مراكز عائلية وترفيهية ومجمع لدور العرض السينمائي ومتجر هايبرماركت وسبعة متاجر رئيسية كبرى ومواقف مجهزة لاستيعاب 7 آلاف سيارة.

بهذه المناسبة قال محمد العبار، رئيس مجلس إدارة "إعمار العقارية" وعضو مجلس إدارة "إعمار مولز": "يمثل النمو المتواصل لـ 'إعمار مولز' انعكاساً للأداء القوي لقطاع تجارة التجزئة في دولة الإمارات العربية المتحدة والذي يعتبر عنصراً حيوياً في تعزيز إجمالي الناتج المحلي. ونجحت دبي في ترسيخ مكانتها كمركز عالمي للتجارة، في الوقت الذي تعتبر فيه وجهاتنا خيارات مفضلة لأبرز العلامات التجارية المحلية والإقليمية والعالمية. ومن خلال تركيزنا المتواصل على الابتكار الرقمي وتوسعة مراكز التسوق التابعة لنا، فإننا على ثقة بأن الوجهات التي نقوم بتطويرها ستضمن قيمة طويلة المدى لمساهمينا بالإضافة إلى دورها كروافد إيجابية للنمو الاقتصادي، بما ينسجم مع الرؤى الحكيمة والتوجيهات السديدة لصاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، رعاه الله".

التزاماً منها بدعم شركائها في النجاح

ooredoo تكرم نقاط البيع ومحلات التجزئة المتميزة

تكرم نقاط البيع ومحلات التجزئة المتميزة

قامت ooredooالكويت بحفل اطلاق برنامج Smart 2.0 والذي يعد برنامجا تحفيزيا متكاملا مخصص لمحلات التجزئة. ومن خلال الحفل، قامت ooredoo بتكريم نقاط البيع ومحلات التجزئة المتميزة الذين حققوا أعلى مبيعات لعام 2017 في فندق مليونيوم الكويت، بحضور ممثلي محلات نقاط البيع ومحلات التجزئة المتميزة وعدد من إداريي الشركة. وكرمت الشركة خلال الحفل ممثلي نقاط البيع ومحلات التجزئة المميزين، وعدد من إداريي قطاع المبيعات في الشركة، وذلك عن النجاح الذي حققوه في عام 2017.

وقدم كل من رئيس قطاع المبيعات في ooredoo تامر شبل ومدير أول إدارة المبيعات غير المباشرة يوسف دشتي خلال الحفل دروع تذكارية وجوائز تحفيزية بقيمة 1000 د.ك. لممثلي ثلاثين من الشركاء المميزينمن نقاط البيع ومحلات التجزئة والذين حققواأعلى نسبة مبيعات لمنتجات الدفع المسبق الحديثة والتي تم طرحها خلال العام المنصرم.وقد تم توزيع جوائز قيمة أخرى مقدمة من فندق مليونيوم وشركة سما دينتال لطب الأسنان.

وقد صرح رئيس قطاع المبيعات تامر شبل في ooredoo «نحن نؤمنبالدور الفعال لشبكة الموزعين الفرعيين في بيع وتسويق منتجات الشركة، خاصة في ظل التحديات التي يشهدها القطاع.وسنستمر بتطوير وتفعيل البرامج التي تهدف لضمان الحافز المشجع للجميع من دون استثناء، واضعين في اعتبارنا ان شركائنا هم مركز خدمة متكامل يمثلنا في تلبية احتياجات العملاء.»

يذكر أنه تم قياس معايير ومستويات الأداء بواسطة أحدث أنظمة إدارة المخزون ورصد المبيعات وقياس مستوى رضى العميل ومتابعتها والتي تنفرد شركة ooredoo الكويت باستخدامها في ادارة العمليات من حركة التوزيع وانتشار المنتجات وتحقيق المبيعات من خلال نقاط البيع للعملاء.

ومن جهته قالمدير أول إدارة المبيعات غير المباشرةيوسف دشتي: "يسرنا أن نستضيف شركائنا في النجاح وتكريمهم خلال هذا الحفل الذي نقيمه تقديراً لجهودهم وعرفانا لهم لمساهمتهم الفاعلة في نجاح خطة مبيعات منتجات الشركة على عملائنا في الكويت وهذا لم يكن ليتحقق لولا علاقة الشراكة المتميزة مع محلات نقاط البيع ومحلات التجزئة، الذين طالما ربطتنا بهم علاقات وطيدة ولقد أثبتوا لنا على مر السنين قدرتهم على المساهمة معنا في تنفيذ خطط المبيعات والتقدم على منافسينا وخلق الفرق في تجربة العملاء"