400 ألف زائر للنسخة الثالثة للمعرض

الحميضي: فتح باب التسجيل للنسخة الرابعة من «مرزام» 2023 يناير المقبل

دخول الزوار سحب على الجوائز الكبرى بقيمة مشتريات تخطت 700 الف دينار

اختتم معرض مرزام الكويت نسخته الثالثة اول امس بتكريم الرعاة الرئيسيين للمعرض بالفئات البلاتينية والذهبية والفضية والبرونزية ، بالإضافة الى الراعيان الإعلامي والمصرفي والشركاء والداعمين تقديرا لجهودهم طوال خمسة أيام متواصلة، كما أعلن القائمون على المعرض الشركة الفائزة بأجمل جناح في المعرض بتصويت الجمهور الزائدروهي شركة برو بيترز وتسلمت التكريم الخاص بها المهندسة لولوة القناعي، فضلاً عن توزيع جوائز على الطلبة المشاركين من جامعة الكويت.

المؤسس والمنظم لمعرض مرزام المهندسة فرح الحميضي أكدت أن الاقبال على النسخة الثالثة من مرزام 2022 فاق التوقعات، مشيرة الى أن اجمالي عدد الزائرين للمعرض خلال خمسة أيام تجاوز ال 400 ألف زائر ، وموضحة أن عدد زوار اليوم الأول للمعرض بلغ 60 ألف زائروهو أعلى من زوار اليوم الاخير للنسخة الثانية لمرزام 2020، ولافتة الى تميز النسخة الثالثة لمرزام بدخول زوار المعرض سحب على الجوائز الكبرى بقيمة مشتريات فاقت ال700 الف دينار .

وأردفت الحميضي في تصريح صحافي إن مرزام الثالث الأكبر والأشمل في الكويت يؤسس للادراج رسمياً وضمنياً ضمن قائمة المعارض المتخصصة في الديكور والتصميم الداخلي والخارجي بالمنطقة، تمهيداً لوضعه على الخارطة العالمية للملتقيات والمعارض التي تجمع شركات الديكور والتصميم الداخلي والمعماري والخبراء والمتخصصين ، لافتة الى توجه مرزام للتوسع على المستوى المحلي من خلال اقامته على مساحات أكبر علاوة على استقطاب موردين دوليين اليه، ومشيرة الى استراتيجية العمل الخاصة بمرزام والتي تستهدف محاورها منذ انطلاقه الارتقاء بالذوق العام وبناء ثقافة نوعية ببصمة كويتية عن مهارات وفنون الديكور والتصميم الداخلي لدى الفرد والاسرة.

فرح الحميضي

جانب من فعاليات المعرض

وكشفت الحميضي عن تنظيم تفرعات محلية مصغرة ومتخصصة ومساندة لمعرض مرزام الأساسي تحت عنوان " مرزاميات"، مشيرة الى تدشين النسخة الأولى منها بعنوان " مرزاميات رمضان" في الفترة من 1 وحتى 4 مارس من 2023 في الايرينا بمجمع 360 بالتزامن مع اقتراب شهر رمضان المبارك حيث ستحتوي أبرز الشركات الخاصة بالديكور والتصميم الداخلي والاستقبال وأفكار للبيوت للاحتفاء بالشهر الفضيل، وموضحة أن فضاء " مرزميات" سيزخر بالعديد والعديد من الأفكار والمعارض طوال العام بالتوافق مع المناسبات والمواسم ليستمر التواصل مع الجمهور لحين موعد مرزام الأساسي في شهر ديسمبر من كل عام .

واختتمت الحميضي بالإعلان عن فتح باب التسجيل للمشاركة في النسخة الرابعة من لمرزام الأساسي في عام 2023 خلال شهر يناير المقبل، موضحة أن الاعداد والتجهيز لمعرض مرزام يستغرق مدة تتراوح من 8 الى 10 أشهر، ولافتة الى مواجهة الفريق القائم على مرزام الثالث 2022 العديد من التحديات بسبب ضيق الوقت الذي فرضته جائحة كورونا واستغلال قاعات ارض المعارض من قبل وزارة الصحة لانجاز حملة التطعيم، وهو ما سيتم تجاوزه من خلال الإعلان المبكر عن التسجيل في النسخة الرابعة لمرزام في 2023 ليتسنى لفريق مرزام العمل على إنجازه بصورة مشرفة للكويت.

تستهدف استكشاف الفرص وتعزيز الإمكانات لأصحاب المطاعم

إطلاق «أكاديمية طلبات» الأولى من نوعها في الكويت والمنطقة

المنصور: توجهات السوق وتجربة العميل والتسعير وهندسة قائمة الطعام أبرز الموضوعات

تجمع بين خبراء الصناعة وأصحاب المطاعم الجدد والمتمرسين

جانب من محاضرات برنامج الأكاديمية

تأكيداً لدورها المجتمعي المستمر، وتعزيزاً لدورها في خدمة قطاع المطاعم، أطلقت "طلبات"، المنصة الرائدة في مجال التكنولوجيا على مستوى منطقة الشرق الأوسط، النسخة الأولى من برنامج "أكاديمية طلبات" الأول من نوعه على مستوى الكويت والمنطقة وذلك بمشاركة نخبة من خبراء وقادة صناعة المطاعم والغذاء.

تعتبر أكاديمية طلبات أول أكاديمية من نوعها في الكويت متخصصة في قطاع المطاعم حيث تعتبر منصة لتبادل المعرفة بين خبراء الصناعة، وأصحاب المطاعم الجدد والمتمرسين لاستكشاف فرص الإرشاد والتواصل والتعلم. إذ تم تصميم برنامج الأكاديمية لإلهام ومساعدة أصحاب المطاعم الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من تجارب وخبرات خبراء في مجال عملهم ويواجهون نفس التحديات ويترقبون نفس الفرص.

وقد حضر البرنامج ملاك وممثلين عن 25 مطعماً محلياً للاستفادة من التجارب المختلفة والتي انعكست بشكل إيجابي عليهم من خلال التعرف على أهم الموضوعات في قطاع المطاعم والأغذية. لاستكشاف الفرص والإمكانيات التي يمكن الاستفادة منها، لتطوير قدراتهم والفريق العامل معهم ورفع مبيعاتهم واستكشاف فرص التوسع في السوق.

وقد تناول البرنامج عدداً من الموضوعات الهامة منها: توجهات السوق، وأماكن الاستثمار، والقطاعات التي يمكن الاستثمار بها وكذلك الفرص والمناطق الاستثمارية.

وفي هذا السياق، أوضح مدير إدارة الاتصالات والعلاقات الحكومية في "طلبات الكويت" عبدالله المنصور أن البرنامج التدريبي تناول عدداً من الموضوعات الهامة منها: توجهات السوق وأماكن الاستثمار، والقطاعات التي يمكن الاستثمار بها وكذلك الفرص والمناطق الاستثمارية. ونوعية الأطعمة والمشروبات والخدمات الأكثر طلبا حاليا في السوق وكيف يمكن تحقيق الجذب لأكبر عدد ممكن من العملاء.

وأوضح المنصور أنه تم مناقشة القرارات الخاصة بالسوق وكيفية اتخاذ القرارات بناءً على أرقام واقعية وحسابات دقيقة، منوهاً أن البرنامج ناقش كذلك كيفية صناعة علامة تجارية والاهتمام بالهوية وكسب ثقة العميل على المدى القصير والطويل. لافتاً أنه تم مناقشة موضوع التسعير والمبيعات وكيفية بناء استراتيجية التسعير وصناعة قائمة الطعام "هندسة المنيو". وأضاف أنه تم مناقشة بناء تجربة العميل، من خلال العمل على جودة الأسعار وخدمة التوصيل وخدمة ما بعد البيع، مؤكداً أن برنامج "أكاديمية طلبات" يركز على صناعة المطاعم باعتبارها إدارة متكاملة للمطابخ والتسعير والموارد البشرية والتسويق والمبيعات، لافتاً أن النجاح في صناعة المطاعم يبنى على علم ودراسة متكاملة.

وحاضر في البرنامج كل من: المدير الإداري لشركة طلبات الكويت بدر الغانم الذي تناول "توجهات السوق وقيمة تجربة العميل"، كما تناول رئيس قسم التوصيل وتكنولوجيا المعلومات في شركة فود العالمية عبدالله ابراهيم "النمو والبيانات"، وتناول رئيس قسم المبيعات طلبات الكويت بلال الشريف "النمو والنجاح على منصة طلبات" وقد تناول رئيس قسم التسويق طلبات الكويت أحمد ناجي "قيمة العلامة التجارية"، وناقش المؤسس ورئيس مجلس الإدارة بيربلاين القابضة السيد عيسى بهبهاني "إستراتيجية التسعير والمبيعات". وقد قدم الشريك والمدير الإداري لمجموعة بون السيدة نوف المطوع إلى "هندسة قائمة الطعام".

عقب نجاح البرنامج لمدة خمس سنوات متتالية

«المركز» يطلق الموسم السادس من برنامجه السنوي لتطوير الخريجين

أعلن المركز المالي الكويتي "المركز" بدء استقبال طلبات الخريجين للمشاركة في الدفعة السادسة من برنامج "المركز" لتطوير الخريجين، والذي أطلق عام 2017. ويقدم البرنامج الذي يمتد لعام كامل فرصة قيمة للشباب لاكتساب الخبرات المهنية، مما يساعدهم على وضع حجر الأساس لمسيرتهم الوظيفية في القطاع المالي واكتساب مهارات قيمة في بيئة عمل داعمة وحيوية لتعزز من قدراتهم.

وسيواصل البرنامج تزويد الخريجين الجدد بالأدوات اللازمة للنجاح في الحياة المهنية. وحرصاً على ذلك، قام "المركز" بتدريب المشاركين عبر الإنترنت خلال فترة انتشار الوباء العالمي، ويعكس ذلك التزام "المركز" باستمرارية البرنامج وتعزيز أثره على الشباب.

ويستقبل البرنامج الشباب الكويتيين الحاصلين على شهادة جامعية معتمدة في إحدى تخصصات إدارة الأعمال. ويتيح لهم فرصة الانخراط في مهام العمل الفعلية في مختلف إدارات الشركة، ويمكنهم من اكتساب دراية شاملة عن القطاع المالي من خلال المهام العملية وجلسات التدريب التفاعلية التي يعقدها "المركز". ويتم تعيين المتدربين في الإدارات المناسبة بعد تقييم كفاءاتهم وقدراتهم للعمل بما يتلاءم مع مهاراتهم وأهدافهم الوظيفية.

لدعم معاملات التمويل بالتعاون مع المؤسسات التجارية

«KIB» يطلق منصة «Pa-Tally» الإلكترونية

عبد العزيز الشمّري

في أحدث ابتكار عمل على تطويره، ليستمر في مجاراة التطور التكنولوجي للخدمات المالية، ويعاصر التوجهات الجديدة في استخداماتها، أعلن بنك الكويت الدولي (KIB) مؤخراً عن إطلاق خدمة PayTally ، وهي عبارة عن منصة إلكترونية متعددة الخدمات، مخصصة لطلب ومتابعة معاملات التمويل الإسلامي "المساومة" ، للأشخاص الراغبين في الحصول على أي من الخدمات أو المنتجات التي يوفرها شركاء KIB، من المؤسسات التجارية والخدماتية.

كما توفر منصة البنك الإلكترونية الجديدة لمعاملات التمويل، خيارات واسعة وشاملة تغطي احتياجات التمويل على اختلافها، والمتاحة للمستخدمين بكل سهولة عبر "برنامج شركاء "PayTally، الذي يضم قائمة كاملة من أفضل مزودي الخدمات وموردي السلع الاستهلاكية في الكويت، ومن مختلف المجالات، وبخطوات بسيطة وسريعة، يستطيع العميل المستخدم تقديم طلب للحصول على تمويل، لشراء ما يرغب به من أي منهم، مع إمكانية الحصول على الموافقة المبدئية على طلب التمويل.

ويذكر أن قيمة التمويل لا تقل عن مبلغ 300 دينار كويتي، ولا تتعدى مبلغ 25000 دينار كويتي، كما أن الخدمة متاحة لجميع العملاء، الكويتيين والمقيمين، وتتميز بعدم اشتراط تحويل الراتب، كما يذكر أن مدة الأقساط تتراوح بين 3 أشهر بحد أدنى و60 شهراً بحد أقصى (5 سنوات).

وبمناسبة طرح هذه الخدمة التسهيلية الجديدة من قبل البنك، صرح رئيس المبيعات المركزية بالوكالة في KIB، عبد العزيز الشمّري: "تمثل PayTally إضافة بالغة الأهمية لسجل إنجازاتنا لهذا العام، وانطلاقة توسعية جديدة على الصعيدين، التمويلي والرقمي، فقد جاء تطوير PayTally في خطوة متقدمة نحو تعزيز الاستخدامات التكنولوجية للمنتجات والخدمات التمويلية التي نقدمها ضمن الخدمات المصرفية للأفراد، ودفعها بحلول رقمية حديثة تتماشى مع نمط الحياة العصري لدى عملائنا".

لافتاً من ناحية أخرى إلى الجهود التي بذلت لتوطيد علاقات التعاون بين KIB وشركائه التجاريين من مزودي الخدمات والسلع، وإنجاح "برنامج شركاء Pa-Tally"، ليتمكن البنك من توسيع نطاق تمويلاته، ويمنح عبر PayTally كل من خدمة التمويل الاستهلاكي، والتمويل الطبي/العلاجي، والتمويل التعليمي، وكذلك تمويل الأثاث والإلكترونيات ومستلزمات الكمبيوتر والأجهزة بكافة أنواعها، ويمكن أيضاً الحصول عبر هذه المنصة على تمويل لشراء المعدات البحرية والمعدات الثقيلة وقطع الغيار، كما تمنح منصة PayTally، وبفضل شراكات KIB المستمرة، تمويل لشراء أحدث السيارات والمركبات من أشهر العلامات التجارية.

وفي ختام تصريحه، نوه الشمّري إلى سلسلة الخطوات المطلوبة للتقديم على معاملة جديدة، وذلك من خلال الدخول على موقع Pa-Tally، والتسجيل برقم الهاتف وتأكيد الدخول من خلال رسال OTP، ومن ثم اختيار الشركة من قائمة برنامج الشركاء المتاحة، منتهية بتقديم استمارة على طلب التمويل، موضحاً أنه يمكن تتبع الطلب ومتابعته من خلال منصة PayTally، بمجرد استلام رقم الطلب عبر الرسالة النصية أو الدخول إلى المنصة ومتابعة حالة الطلب الذي تم تقديمه.