4 آلاف متر مربع مساحات تأجيرية جديدة والمواقف تستوعب 3 آلاف سيارة على 9 طوابق

«مدن الأهلية» تفتتح توسعات «ذا جيت مول» ومواقف إضافية بـ 15 مليون دينار

مجمع ذا جيت مول

أعلنت شركة مدن الأهلية العقارية الشركة المسئولة عن إدارة مجمع ذا جيت مول الواقع في قلب منطقة العقيلة التجارية عن انتهاء مشروع توسعة المجمع بقرب افتتاح مواقف السيارات الجديد بتكلفة تصل إلى 15 مليون دينار ويتسع لنحو 3000 سيارة وذلك لمواجهة الزيادة الكبيرة في عدد زوار المجمع الذي يزيد عن 11 مليون زائر سنويا.واوضح عمر نجم الرئيس التنفيذي للشركة في بيان صحفي أن مشروع المواقف الجديد المتوقع افتتاحه في أكتوبر المقبل يعد الأضخم من نوعه في المنطقة العاشرة حيث انه مقام على مساحة أرض تزيد عن 9 آلاف متر مربع وبمساحة بناء تزيد عن 80 ألف متر مربع وموزعة على 9 طوابق.

وأضاف نجم أن مشروع التوسع ستمثل دعما لأحد أهم وجهات التسوق وأكبر المجمعات التجارية في الكويت، عبر إضافة مساحات تاجيريه جديدة بنحو 4 آلاف متر مربع موزعة على مناطق متنوعة في المجمع ويمكنها استيعاب أنشطة جديدة في مجالات المطاعم والإلكترونيات والأنشطة الترفيهية وغيرها بما يعزز من توقعات ارتفاع معدلات نمو رواد المجمع.

وأكد أن مجمع ذا جيت المملوك لشركة بوابة الشويخ القابضة يشكل واجهة تسوق رئيسية حيث يضم تنوعا كبيرا لأنشطة البيع بالتجزئة والخدمات من مختلف العلامات التجارية العالمية ومنها، الملابس والإلكترونيات والترفيه والمطاعم ودور السينما والعاب الأطفال والمجوهرات ومستحضرات التجميل والعطور ومنتجات الرشاقة والمنتجات الجلدية والنظارات وغيرها.واشار نجم إلى أن ذا جيت مول نجح في أن يكون وجهة التسوق الأولى لدى شريحة كبيرة من المتسوقين الكويتيين ذات القدرات الشرائية العالية منذ لحظة انطلاقه الأولى بفضل حرصه على أن يضم كل ما هو جديد ومتطور في عالم التسوق. كما تمكن من ترسيخ جاذبيته لجميع أفراد الأسرة بفضل مخاطبته للجميع عبر نحو 380 علامة تجارية شديدة التنوع في مجالات الترفيه والعاب الأطفال وكذلك كل ما يهم المرأة العصرية من مختلف العلامات التجارية العالمية فضلا عن شريحة الشباب من الجنسين هذا إلى جانب التنوع الهائل في المطاعم والمقاهي العالمية من أكثر من 12 دولة.

وأضاف أن مجمع «ذاجيت» الذي يعد وجهة استثمارية ضخمة للعديد من العلامات التجارية العالمية والشركات العاملة في مجال تجارة التجزئة في الكويت يحظى بموقع متميز في قلب المركز الاداري والتجاري لمنطقة العقيلة الواعدة التي تشهد نموا كبيرا في إقبال المتسوقين عليها لأنها ذات كثافة سكانية مرتفعة تضم نحو 500 ألف نسمة، تشكل نسبة المواطنين فيها نحو 97%. كما تتميز بتكامل الخدمات من جامعات متعددة ومركز اسلامي واسواق للخضر والفاكهة ومجمع للمحاكم وكذلك عدد كبير من المجمعات التجارية بما يشكل في حد ذاته مركز جذب كبير ويعد ذا جيت أكبر مجمع تجاري في المنطقة مما يجعله يستفيد بشكل كبير من عناصر الجذب في المركز الاداري والتجاري. وذكر نجم أن المجمع يوفر فرصا هائلة ومتنوعة للمستثمرين والمتسوقين على حد سواء، حيث يتألف من 6 طوابق ويضم محال ترتبط جميعا بكبرى الماركات التجارية العالمية والمحلية وبمساحات تاجيريه تبلغ نحو 50 ألف متر مربع، ويحظى أيضا بمجموعة من خدمات الإدارة والمتابعة والأنشطة الترويجية والأمن والحراسة والنظافة والصيانة وأنظمة المباني الذكية.

بنك الخليج يطلق أكاديمية المبيعات المباشرة

لقطة جماعية للمشاركين في البرنامج التدريبي

قام بنك الخليج بإطلاق برنامج أكاديمية المبيعات المباشرة، يستهدف من خلاله الشباب الكويتي الذي يبدأ مشواره الوظيفي في هذا المجال. يسهم البرنامج، الذي يقام على مدار عامان ويتكون من مراحل واقسام مختلفة، في تسليح المشاركين بالمهارات اللازمة لنجاحهم وتفوقهم في وظائفهم لدى هذا القطاع الهام والحيوي، ويسهم في جذب المزيد من الشباب للالتحاق بهذا القطاع المتخصص.

وفي جلسة البرنامج التدريبي الافتتاحية، خاطبت السيدة سلمى الحجاج، مدير عام إدارة الموارد البشرية في بنك الخليج الموظفين الجدد لدى ادارة المبيعات المباشرة قائلة: «فرصة مميزة يضعها أمامكم البنك للاستفادة من برنامج تدريبي نثق انه يسهم بشكل كبير في تطوير معرفتكم ومهاراتكم التقنية وبالتالي قدرتكم جميعا على المساهمة في تعزيز أداء القطاع المصرفي ككل».

يحرص بنك الخليج على زيادة نسبة العمالة الوطنية في البنك من خلال توفير مجالات جديدة لتوظيف الشباب الكويتي في مختلف المناصب والقطاعات لديه. كما يلتزم ايضا بتوفير بيئة عمل تدعم نمو وتفوق المواهب الكويتية الشابة وتفتح أمامهم آفاق جديدة للإبداع. ومن خلال البرنامج التدريبي سوف يتسنى للمشاركين التعرف على أساسيات وتحديات القطاع المصرفي سواء على المستوى المحلي أو الإقليمي، على يد مجموعة من خبراء القطاع. يشارك كل موظف في برنامج تدريبي وارشادي متخصص لمنح الجميع الأدوات اللازمة التي تساهم في تطورهم الوظيفي.

بنك وربة يجري سحب «السنبلة» الشهري والأسبوعي اليوم

يجري بنك وربة -البنك الأفضل في الخدمات المصرفية لقطاع الشركات والخدمات المصرفية لقطاع الاستثمار في دولة الكويت - سحوباته الشهرية والتي تتضمن: سحب حساب السنبلة الشهري بالإضافة الى سحب السنبلة الاسبوعي الثاني والثلاثين في تمام الساعة الحادية عشر ظهرا، يوم الخميس الموافق 2018/9/6؛ ويتم إجراء السحوبات بحضور ممثل عن وزارة التجارة والصناعة وموظفي بنك وربة.

يمثل حساب السنبلة الخيار الأمثل لكل الراغبين بتوفير الأموال وتحقيق عوائد مالية ثابتة على أرصدتهم في الوقت نفسه بالإضافة الى فرص شهرية للفوز بجوائز نقدية طوال العام، ونظرا للإقبال الكبير الذي لاقاه هذا الحساب من قبل العملاء لما يؤمنه من فرص كبيرة للربح، عمل بنك وربة على إضافة تطورات نوعية على حساب السنبلة لاقت استحسان العملاء، وتشمل التطورات التي تمت إضافتها إلى حساب السنبلة، زيادة عدد الرابحين عبر اضافة سحب أسبوعي بالإضافة الى السحب الشهري وذلك لإتاحة فرص أكبر للعملاء للفوز بجوائز مالية أسبوعية قيمة كل منها ألف دينار كويتي تذهب إلى 5 رابحين ويتم السحب عليها في يوم الخميس من كل أسبوع. بالإضافة الى ذلك، يستمر سحب السنبلة الشهري في بداية كل شهر على الجوائز الكبرى - بحضور وإشراف ممثل من وزارة التجارة والصناعة - والتي يبلغ إجمالها 30 الف دينار كويتي موزعة كالتالي على 4 رابحين: الجائزة الكبرى بقيمة 10 الاف دينار كويتي ستكون من نصيب رابحين إثنين والجائزة الثانية بقيمة 5 الاف دينار كويتي من نصيب رابحين اثنين أيضا.

وبذلك يكون بنك وربة قد زاد عدد الرابحين في سحوبات السنبلة إلى 24 فائز بالشهر كما زاد اجمالي قيمة الجوائز الشهرية من 30 الى 50 ألف دينار كويتي شهريا. واما فيما يتعلق بفرص الربح، فيحق لكل عميل فرصة لدخول السحب مقابل كل 10 دنانير في الحساب. والجدير بالذكر، ان بنك وربة أطلق حديثا وديعة السنبلة التي تعد المودعين بعوائد متوقعة عالية تصل الى 3% كما يحصلو ايضا على فرص ربح في سحوبات السنبلة الشهرية والاسبوعية.

والجدير بالذكر أن بنك وربة أطلق أحدث حلوله المصرفية Customer Onboarding وفق بنود استراتيجيته الخمسية الطموحة التي تمكن غير عملاء بنك وربة بالتقدم بطلب فتح حساب السنبلة بطريقة إلكترونية سهلة عبر موقع البنك الالكتروني دون الحاجة لزيارة أي فروع البنك. وفي غضون خمسة دقائق فقط، سيتمكن العملاء الجدد، من استكمال طلب فتح حساب السنبلة في أي وقت وأي مكان. وفي غضون ساعتين، سيكون البنك -من خلال النظام الآلي الجديد الذي يستخدمه لتطبيق هذه الخدمة وينفرد به في القطاع المصرفي الكويتي- قد قام باستلام الطلب ومعالجته وتمريره للموافقة عليه. ومن ثم، سيتصل موظفو بنك وربة بالعميل لتحديد الموعد الذي يناسبه لإستلام بطاقة حساب السنبلة والتوقيع على الأوراق المطلوبة والتحقق من هوية العميل قبل تفعيل الحساب.

«التجاري»: خدمة مميزة لعملاء الخدمات المصرفية الشخصية في القاعة المجددة بفرع الجابرية

في إطار سعيه الدائم لتقديم الخدمات المميزة لعملاء الخدمات المصرفية الشخصية، قام البنك التجاري الكويتي بتجديد القاعة المخصصة لهم والكائنة في فرع البنك بمنطقة الجابرية بما يتماشى مع العصرية المصرفية الحديثة.

وفي هذا السياق صرح المدير العام لقطاع الخدمات المصرفيه للأفراد حميد سلمان قائلاً « يحرص التجاري دوماً على تعزيز الانسيابية في العمل وتوفير أقصى سبل الراحة لعملائه عند زياراتهم لفروع البنك من أجل انجاز معاملاتهم المصرفية ومن هذا المنطلق قام البنك بعملية تجديد شاملة للقاعة المخصصة لخدمة عملاء الخدمات الصرفية الشخصية بهدف تقديم أفضل الخدمات المصرفية لهم بما يوفر من وقتهم وجهدهم».

وتابع مبيناً أن البنك التجاري يسعى دائماً إلى تقديم خدمات مصرفية راقية لكافة عملائه وذلك من خلال توفير أحدث وسائل التكنولوجيا المصرفية المتوفرة في الصناعة المصرفية وكذلك من خلال كادر من الموظفين تم تدريبهم وصقل خبراتهم للتعامل مع أحدث النظم التكنولوجية المتبعة في القطاع المصرفي بما يضمن تقديم أعلى مستويات الخدمة للعملاء في كافة الأوقات.

وأوضح سلمان مؤكداً حرص التجاري على توفير أعلى درجات الخصوصية عند تقديم الخدمات المصرفية المميزة لعملاء الخدمات المصرفية الشخصية داخل فروع البنك التجاري من خلال توفير قاعات مخصصة ومسئولي خدمات مصرفية مؤهلين لتقديم الخدمات المعدة خصيصاً لهذه الشريحة من العملاء.

والبنك التجاري الكويتي يتطلع دوماً إلى خدمة كافة عملائه من خلال أحدث السبل لتحقيق الراحة القصوى للعميل من خلال سعيه الدائم لتحسين وتطوير فروعه وتجهيزها بالتقنيات الحديثة بما يقدم مفهوماً جديداً للخدمة الذاتية داخل فروع التجاري توفر على العميل الجهد والوقت وعناء الانتظار.

حميد سلمان

«بيتك»: تزايد الإقبال على المنصة الإلكترونية لعروض السيارات وخدماتها

تلقى المنصة الإلكترونية التي ينفرد بيت التمويل الكويتي «بيتك» على مستوى السوق بتوفيرها لعملائه على موقعه الإلكتروني، اقبالا كبيرا من العملاء والمهتمين بسوق السيارت والباحثين عن التطورات في هذا المجال ، نظرا لانها تضم مجموعة من الاختيارات المتميزة حول السيارات، منها عروض ومزايا حول السيارات الجديدة والمستعملة والتاجير بنوعيه ، التاجير مع المواعدة بالتملك والتاجير مع الصيانة» مع بعض الخدمات والمنتجات الاخرى الوثيقة الصلة بمجال السيارات مثل التامين وعرض السيارة للبيع من قبل العملاء، وافضل عروض السيارات المتاحة والحاسبة الالكترونية لمعرفة الاقساط . وقد دشن «بيتك» المنصة الالكترونيه الخاصه بخدمات وعروض السيارات على موقعه على الانترنت في خطوة هي الاولى من نوعها على مستوى الكويت، حيث يستطيع العملاء التعرف من خلالها على اخر عروض السيارات من «بيتك» التي تشمل تمويل شراء السيارات الجديدة ، تمويل شراء السيارات المستعملة، التاجير مع المواعدة بالتملك، التاجير مع خدمة الصيانة، واختيار ما يناسبهم، والتقدم بطلب شراء اوتاجير، من خلال نموذج الكتروني على الموقع.

وتشمل المنصه كافه تفاصيل السيارات والعروض المميزة والمقدمه في «بيتك» والتي تغطي انواع السيارات التي تناسب شرائح العملاء المختلفة ، كما يمكن للعميل في حال رغبته بالقتناء احدى السيارات المعروضة، ان يقدم طلبا من خلال الموقع مباشرة ، فيتواصل معه احد الموظفين المختصين بالبيع اوالتاجير لتلبية طلباته والرد على استفساراته ، واستكمال المعاملة بسهوله ويسر، وبذلك تكون المنصة بمثابة البوابه الأولى لكل من يرغب بإقتناء اوتاجير سيارة ،كما يقوم فريق متخصص ومؤهل بتحديث البيانات ومتابعة العملاء من بداية تقديم طلب الخدمه وحتى اتمام عملية البيع اوالتاجير. وتعبر المنصة عن توجه «بيتك» لتوسيع خدماته الالكترونية، لتوفير الوقت والجهد حيث أن المنصة يمكن الدخول اليها من خلال متصفح الانترنت اوالموبايل، ومصممة لتناسب استخدامات الأجهزة المحمولة بسهوله وباعلى مستويات الأمان والدقة ولتعزيز القيمة الكبيرة للمنصة الإلكترونية ، وتم التركيز على أن تتميز بالبساطة في التصميم وسهولة الاستخدام مع عرض افضل الحلول المصرفية لتمويل شراء السيارات الجديدة اوالمستعملة اواختيار احد عروض التاجير مع المواعدة بالتملك اوالتاجير مع الصيانه المتوفرة بمعارض «بيتك» للسيارات بحيث يتمكن العميل من اتخاذ افضل القرارات وتقديم الطلب بكل يسر وسهوله.

وتوفر المنصة عروضا دائمة على انواع من السيارات الجديدة، وبمزايا تمويلية عديدة، وكذلك الامر للسيارات المستعملة، وهي نخبة منتقاة من السيارات المعتمدة ، حظيت بصيانة منتظمة من الوكيل فهي سيارة مستعملة كـ«الجديدة». وفي منتج التاجير مع الصيانة ينفرد «بيتك» بطرح موديلات وأحجام متنوعه من السيارات «الجيب الصالون الكبيره والمتوسطه والصغيره والفارهة «مما يوفر للعميل قيادة سيارة جديدة من بين تشكيلة واسعة ومتنوعة من السيارات لفترات مختلفه، وباجره تنافسيه ينفرد بها «بيتك» وبمزايا تتضمن صيانة شاملة ، وتامينا تكافليا شاملا، علاوة على خدمة المساعدة على الطريق، وتوفيرسيارة بديلة عند الضرورة.

«KIB» يعلن أسماء الفائزين العشرة الأوائل في حملة «دينارك بـ 500»

حرصاً على مكافأة عملائه، أعلن «KIB» عن إطلاقه مؤخرا حملة «دينارك بـ500» الجديدة والمصممة لحاملي بطاقات «KIB» الائتمانية، والتي تعطي 5 عملاء محظوظين فرصة الفوز بمبلغ 500 د.ك اسبوعيا مقابل كل 1 د.ك يتم انفاقه داخل أو خارج الكويت عبر أجهزة نقاط البيع والمواقع الإلكترونية فقط.

يذكر أن الهدف من هذه الحملة هو تشجيع عملاء البنك على استخدام بطاقاتهم الائتمانية لدخول السحب الأسبوعي على 500 د.ك. هذا وقد ربح في السحب الأول خمسة عملاء وهم كل من: سارة علي خالد العلي، عبدالله خالد خلوي المطيري، طلال عطا الله ذعار المطيري، فاطمة يوسف السويلم، وعبدالرضا حبيب محمد كمال. أما الرابحين في السحب الثاني فهم: محمد ليلى المطيري، سلوى خليفة الساير، بدر خلف المطيري، خليفة ناصر بوعركي، وفواز فرحان المطيري، علما أنه مازال هناك فرص عديده للعملاء للدخول في السحوبات الستة المتبقية.

وبهذه المناسبة، صرح المدير العام للإدارة المصرفية للأفراد في البنك، يوجين جاليجان: «أن «KIB» يحرص دائما على تقديم مكافآت قيّمة لعملائه من خلال ابتكار حملات ترويجية جديدة تقدم لهم هدايا متميزة. مؤكدا أن حملة البطاقات الائتمانية هذه صممت لتواكب احتياجات العملاء وخاصة بالتزامن مع موسم الصيف والسفر، وذلك تماشيا مع استراتيجية البنك الجديدة الرامية إلى أن يكون شريك لعملائه في مختلف جوانب حياتهم تحت شعار «بنك للحياة».«موضحا أن العميل يحصل على فرصة واحدة لدخول السحب الأسبوعي مقابل كل 1 د.ك ينفقه على أي عملية شراء واحدة باستخدام بطاقات «KIB» الائتمانية وذلك عند التسوق داخل الكويت من خلال أجهزة نقاط البيع والمواقع الإلكترونية. بينما يحصل العميل على ثلاثة فرص لدخول السحب الأسبوعي مقابل كل 1 د.ك ينفقه على أي عملية شراء خارج الكويت عن طريق أجهزة نقاط البيع والمواقع الإلكترونية فقط.وذكر جاليجان أن بطاقات «KIB» الائتمانية صممت لتتناسب مع نمط وأسلوب الحياة العصرية لحامليها إلى جانب تلبية كافة متطلبات السفر والتسوق والاستمتاع سواء كانوا داخل الكويت أو خارجها. مضيفا أن هذه الحملة تمنح العملاء مزايا إضافية تشمل زيارات مجانية غير محدودة لقاعات الانتظار الفخمة في مختلف مطارات العالم، إلى جانب ميزة استرجاع 3% من قيمة مشتريات العميل، كما انه يحصل على تامين سفر مجاني له ولعائلته.