

كجزء من مبادرة "وياك"

«stc» تستضيف ورشة عمل للتسويق الرقمي بالتعاون مع "Ordable"



سالم معرفي يتوسط المشاركين في الورشة

بالسوق وتقنيات التسويق التي ذكرها الخبراء لتعزيز حضورها في العالم الرقمي، بما يسمح بالتواصل مع العملاء بشكل أكثر فعالية، ودفع نمو الأعمال. ومن جهتها، أكدت stc على التزامها المستمر بتنظيم ورش العمل التي تشرك المجتمع بشكل نشط وتقدم رؤى قيمة عبر مجموعة من الموضوعات ذات الأهمية، ومن خلال تعزيز المنصات التعليمية والتفاعلية، تتلزم شركة الاتصالات الكويتية بتهيئة بيئة داعمة وديناميكية، بالإضافة إلى ذلك، تواصل الشركة تعزيز شراكاتها مع كل من القطاعين العام والخاص لتعزيز تأثيرها الإيجابي وتوسيع نطاق عروضها.

وفي بيان لها، سلطت شركة الاتصالات الكويتية الضوء على التزامها بتعزيز التحول الرقمي وتعزيز الابتكار عبر النظام البيئي لقطاع الأعمال في الكويت. وتنظم الشركة بشكل متكرر ورش عمل وبرامج تعليمية مع التركيز الرئيسي على تثقيف وتمكين المجتمع. تتيح هذه البرامج للمشاركين فهم ومعرفة المزيد عن المنصات والخدمات المختلفة المتاحة في السوق والتي يمكن أن تساعدهم في تحقيق أهدافهم أو تبسيط قطاعات عملياتهم. وتهدف شركة الاتصالات الكويتية باستمرار إلى دعم الشركات المحلية من خلال الاستفادة من المعرفة

الصغيرة والمتوسطة في الكويت. خلال الورشة، قدم معرفي للمشاركين رؤى قيمة تتعلق بقوة التسويق الرقمي الناجح وتأثيره على نمو الشركات. وقد غطى مجموعة من المواضيع في مجال التسويق الرقمي، بالإضافة إلى الأدوات الحديثة المتاحة اليوم، وتأثير الاستخدام الفعال للمنصات التواصل الاجتماعي، بالإضافة إلى تقنيات المشاركة المصممة خصيصاً لشرائح وقطاعات مختلفة في السوق. وفي ختام جلسته تم فتح الباب للرد على أسئلة الحضور المشاركين، مما سمح لهم بالتحدث عن مواقفهم الحالية وطرح الأسئلة المتعلقة بأعمالهم.

في إطار مبادرة "وياك"، جزءاً من جهود stc الممتدة لدعم وتمكين رواد الأعمال المحليين والشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال تزويدهم بالمعرفة والأدوات اللازمة للتفوق في المشهد الرقمي سريع التطور. مع تحول التسويق الرقمي إلى عنصر حيوي لنمو الأعمال، وخاصة للشركات الصغيرة، تهدف شركة الاتصالات الكويتية إلى الاستفادة من النبتة المتطورة وخبرتها وعلاقتها مع شركائها لتضع نفسها في موقع الريادة في مجال تمكين التحول الرقمي، من خلال تقديم حلول ومعرفة مخصصة لتعزيز نجاح الشركات

استضافت شركة الاتصالات الكويتية stc، الرائدة في تمكين التحول الرقمي وتقديم خدمات ومنصات مبتكرة للعملاء في الكويت، ورشة عمل للتسويق الرقمي بالتعاون مع Ordable، وهي منصة مبتكرة تقدم مجموعة واسعة من الحلول المصممة خصيصاً للشركات والتي تشمل الطلب عبر الإنترنت، والمسح الضوئي، ونقاط البيع، وخدمات الأعمال. وشهدت الورشة، التي قادها المؤسس المشارك لشركة Ordable، سالم معرفي، مشاركة أكثر من 30 رائد أعمال يمثلون العديد من الشركات والمطاعم المحلية. وتعد ورشة عمل التسويق الرقمي، التي تم تنظيمها

الخريف: 5 رابحين في السحب الشهري لحملة «اربح مع مكافآت KIB»



نواف الخريف

متعددة العملات لحاملها مرونة أكبر عبر تمكينهم من الاختيار بين 12 عملة رئيسية واستخدام 6 عملات في وقت واحد، هذا إلى جانب العوائد الوافية التي تقدمها خدمة الودائع، والتي تبدأ من 1.000 دينار كويتي كحد أدنى، ويشجع البنك عملاءه على التعرف إلى المزيد من تطورات وأخبار الحملة ومعرفة تفاصيل أكثر حول برنامج مكافآت KIB، عبر متابعة حساباته في وسائل التواصل الاجتماعي وزيارة موقعه الإلكتروني. وتجدر الإشارة إلى أن KIB لا يذخر جهداً في إطلاق المبادرات والحملات التي تساهم في مكافأة العملاء، إضافة إلى حرصه المستمر على الارتقاء بمستوى المنتجات والخدمات المصرفية وخلق التناغم بين الحلول المالية الرقمية والمكافآت، ليحافظ على مكانته المتقدمة وموقعه القيادي ويكون خير شريك للعملاء في تجربتهم المصرفية.

من المنتجات المتنوعة والمزايا المشاركة في البرنامج، بما في ذلك المنتجات الإلكترونية، القسائم الإلكترونية وغيرها الكثير. ومن الجدير بالذكر أن KIB، إضافة إلى هذه الحملة وغيرها من الحملات المصممة لمكافأة العملاء، يوفر طيفاً واسعاً من

مصرفية مبتكرة تواكب تطلعاتهم وتلبي كافة احتياجاتهم، بما يرتقي بتجربتهم المصرفية بأسلوب حياتهم، تجسداً لشعارنا المؤسسي، بنك للحياة". وأضاف: "نحن في KIB مستمرون بتبني استراتيجية شاملة والتي تهدف إلى توفير أقوى المزايا المصرفية، وخاصة فيما يتعلق ببرامج مكافآت KIB، إلى جانب تشجيع كافة شرائح العملاء على استخدام منصاتنا الرقمية لإنجاز معاملاتهم المالية بمنتهى الراحة والسهولة". ويمكن للعملاء التأهل والمشاركة في السحوبات عبر استخدام تطبيق KIB لفتح حساب الدروازة، أو إصدار بطاقة مسبقة الدفع متعددة العملات أو فتح ودیعة بكافة أنواعها، كما تمكن هذه الحملة الرابحين في سحبها من استبدال نقاط المكافآت عبر منصة "مكافآت KIB" الرقمية للتمتع بالعديد من الخدمات والمنتجات لدى مجموعة واسعة

أعلن بنك الكويت الدولي (KIB) أسماء الرابحين في حملته "اربح مع مكافآت KIB" عن شهر أغسطس، والمصممة خصيصاً لمكافأة العملاء مستخدمي تطبيق KIB لفتح حساب الدروازة، أو إصدار البطاقات مسبقة الدفع متعددة العملات أو فتح ودیعة بكافة أنواعها، كما تمكن هذه الحملة الرابحين في سحبها من استبدال نقاط المكافآت عبر منصة "مكافآت KIB" الرقمية للتمتع بالعديد من الخدمات والمنتجات لدى مجموعة واسعة

أعلن بنك الكويت الدولي (KIB) أسماء الرابحين في حملته "اربح مع مكافآت KIB" عن شهر أغسطس، والمصممة خصيصاً لمكافأة العملاء مستخدمي تطبيق KIB لفتح حساب الدروازة، أو إصدار البطاقات مسبقة الدفع متعددة العملات أو فتح ودیعة بكافة أنواعها، كما تمكن هذه الحملة الرابحين في سحبها من استبدال نقاط المكافآت عبر منصة "مكافآت KIB" الرقمية للتمتع بالعديد من الخدمات والمنتجات لدى مجموعة واسعة

بالتعاون مع "شؤون القصر"

«بوبيان» يختتم برنامج التدريب الميداني لطلبة الجامعات والمعاهد



عادل الحماد

سبل التطور الوظيفي المدعومة بعوامل النجاح المستقبلي، لإحداث تغيير إيجابي وملموح يواكب التوجهات التي يشهدها القطاع المصرفي. واختتم الرومي مؤكداً أن التعاون مع الهيئة العامة لشؤون القصر من شأنه أن يساهم في تطوير هذه الشريحة من الشباب الكويتي وأن يعزز من شعورها بقيمتها وتأثيرها الإيجابي، وهو ما يتفق تماماً مع القيم الأساسية للبنك التي تهتم بتعزيز الشباب وتوفير فرص للطلبة تتاح لهم اكتساب المهارات العملية والحصول على فرص تدريبية تتصلق بمهاراتهم إيماناً منا بأنهم مستقبل الكويت والمحرك الرئيسي للتنمية وتحقيق النجاح والإنجاز لدولة الكويت.

اختتم بنك بوبيان برنامجه التدريبي لمشروع "بادر ويانا" لطلبة الجامعات والمعاهد، والذي يأتي ضمن شراكتها الاستراتيجية مع الهيئة العامة لشؤون القصر "إيماناً منا بتعزيز قدراتهم الذاتية ومساعدتهم على النجاح في حياتهم المهنية. وتناول البرنامج التدريبي العديد من التجارب والمهام الميدانية التي تساعد على الارتقاء بقدرات وخبرات المشاركين ومنحهم فرصة الاندماج لإطلاق العنان لأفكارهم نحو الإبداع والابتكار لبناء جيل مبدع ومؤثر يضع بصمته على مسيرة التطور ويرفع مستوى الأداء.

وقال مدير عام مجموعة الموارد البشرية في بنك بوبيان عادل الحماد: "نحرص في بوبيان على تسخير جميع الإمكانيات والوسائل لدعم مختلف شرائح الطلبة، وذلك من خلال حرصنا على التواصل والتفاعل المستمر معهم عبر العديد من المبادرات مثل البرامج التدريبية والتي تعد بمثابة منصة تواصل مهمة للتفاعل مع الطلبة وحديثي التخرج والتي تمنحهم مساحة يمكن من خلالها الاطلاع على بيئة العمل داخل بوبيان والتعرف على الفرص المتاحة للاتحاق بفرق عمل وإدارة متكافة تهدف إلى رسم مسار واضح لبناء مسيرة مهنية ناجحة لهم". وأضاف الحماد أن بوبيان يولي شريحة طلبة الجامعات والمعاهد اهتماماً خاصاً عبر تسخير جميع الأدوات والبرامج التدريبية اللازمة لتأهيلهم وصقل مهاراتهم وتزويدهم بالخبرات اللازمة التي تعزز قدراتهم وإيراداتنا. نحن فخورون بأن نكون جزءاً من هذه الرحلة، حيث نظهر كيف تستمر شراكتنا في تقديم قيمة كبيرة ونمو ملحوظ. بينما تبدأ تي باي هذا الفصل الجديد والخير، تجرنا علامتنا الجديدة دورنا كـ "موصل الدفع"، مع التركيز على معالجة الملايين من المعاملات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا وجلب غير المتصلين إلى الحياة الرقمية. من خلال الالتزام بمعايير أمن الامتثال صارمة، تعزز تي باي دورها في حماية صناعة الاتصالات وحماية المستهلين. هذه الهوية الجديدة تمثل وجوداً أقوى وهي مهياة لمواصلة النمو والنجاح.

لقيادة مستقبل المدفوعات عبر الهاتف المحمول في المنطقة

"تي باي" تكشف عن هوية جديدة متميزة للعلامة التجارية



شركة تي باي تعيد هيكلة علامتها التجارية

خدمة الدفع عبر الخضم من رصيد رقم الهاتف أو إضافة رسوم الاشتراك لفاقتورة الهاتف الشهرية، وسعنا نطاق انتشارنا بشكل كبير، متصلين بأكثر من 30 مشغلاً في 14 دولة.

لقد ساهمت سهولة وأمان خدمة الدفع عبر الهاتف المحمول بشكل كبير في النمو الملحوظ في اشتراكنا النشطة وإيراداتنا. نحن فخورون بأن نكون جزءاً من هذه الرحلة، حيث نظهر كيف تستمر شراكتنا في تقديم قيمة كبيرة ونمو ملحوظ. بينما تبدأ تي باي هذا الفصل الجديد والخير، تجرنا علامتنا الجديدة دورنا كـ "موصل الدفع"، مع التركيز على معالجة الملايين من المعاملات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا وجلب غير المتصلين إلى الحياة الرقمية. من خلال الالتزام بمعايير أمن الامتثال صارمة، تعزز تي باي دورها في حماية صناعة الاتصالات وحماية المستهلين. هذه الهوية الجديدة تمثل وجوداً أقوى وهي مهياة لمواصلة النمو والنجاح.

شركة الاتصالات الكويتية (أس تي سي)، على مر السنين، أطلقنا بنجاح أكثر من 15 خدمة، مما أثر بتعدد عروضنا المقدمة لقاعدة مستخدمي شركة الاتصالات الكويتية (أس تي سي) التي تضم 2.4 مليون مشترك. وقد أدت هذه الشراكة إلى زيادة ملحوظة في عائدات خدمة الدفع عبر الخضم من رصيد رقم الهاتف أو إضافة رسوم الاشتراك للفاقتورة، بأكثر من 15 ضعفاً منذ البداية. وهذا النجاح يعكس قوة شراكتنا وفعالية حلول الدفع المبتكرة التي تقدمها تي باي في السوق. كما أضاف: تعكس هوية العلامة التجارية

كفاءة وسرعة في إتمام جميع المدفوعات. تسلط الهوية الجديدة الضوء على التزامنا بالشفافية مع كافة شركائنا من خلال طرق الدفع وتحصيل الأرباح ومشاركة التقارير الشاملة، مما يمكن شركائنا من تنمية أعمالهم بثقة. بينما يظل الابتكار والأمان محورين أساسيين، تؤكد تي باي على ألا توجد معاملة، ولا تاجر، ولا سوق صغير بحيث لا يمكننا خدمته. من خلال التركيز على المعاملات الصغيرة، نعالج عدداً أكبر من المدفوعات الصغيرة مقارنة باي بنك في المنطقة، كما نغطي أسواقاً أكثر من أي مشغل للهاتف المحمول، ونصل إلى عدد أكبر من الأفراد مقارنة بالبنوك، مما يثبت أن الأصغر أصبح الآن الأكبر. صرح فراس هلال، مدير تسويق القيمة المضافة في شركة الاتصالات الكويتية (أس تي سي): لقد كانت شراكتنا مع تي باي، التي بدأت في عام 2015، حاسمة في نمو خدمات الدفع عبر الخضم من رصيد رقم الهاتف أو إضافة رسوم الاشتراك لفاقتورة الهاتف الشهرية

أعلنت شركة تي باي، بوابة الدفع الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا، عن مبادرة إعادة هيكلة شاملة للعلامة التجارية، وهو تغيير يعكس النمو الكبير الذي شهدته الشركة منذ انطلاقتها في عام 2014. بعد عقد من الخبرة وتواجد في أكثر من 30 دولة عبر ثلاث قارات، تعيد تي باي تعريف علامتها لتتبع مبادئها، مما يثبت مدفوعة برؤية توحيد منطقة الشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا من خلال تغطية شبيكية لا مثيل لها، وتحالفات استراتيجية مع التجار، وتوفيق في عمليات الدفع. لا تعد إعادة الهيكلة هذه مجرد تحديث بصري؛ بل تمثل تأكيداً لوضع الشركة الإستراتيجي كقوة رائدة في المدفوعات عبر الهاتف المحمول في منطقة الشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا. كما إنها تجسد التزامنا بتبسيط المعاملات الرقمية وتعزيز النمو الاقتصادي من خلال حلول دفع مبتكرة وآمنة. المحور الأساسي لهذا التحول هو التركيز على معالجة المعاملات ببساطة، مما يضمن

سبل التطور الوظيفي المدعومة بعوامل النجاح المستقبلي، لإحداث تغيير إيجابي وملموح يواكب التوجهات التي يشهدها القطاع المصرفي. واختتم الرومي مؤكداً أن التعاون مع الهيئة العامة لشؤون القصر من شأنه أن يساهم في تطوير هذه الشريحة من الشباب الكويتي وأن يعزز من شعورها بقيمتها وتأثيرها الإيجابي، وهو ما يتفق تماماً مع القيم الأساسية للبنك التي تهتم بتعزيز الشباب وتوفير فرص للطلبة تتاح لهم اكتساب المهارات العملية والحصول على فرص تدريبية تتصلق بمهاراتهم إيماناً منا بأنهم مستقبل الكويت والمحرك الرئيسي للتنمية وتحقيق النجاح والإنجاز لدولة الكويت.

اختتم بنك بوبيان برنامجه التدريبي لمشروع "بادر ويانا" لطلبة الجامعات والمعاهد، والذي يأتي ضمن شراكتها الاستراتيجية مع الهيئة العامة لشؤون القصر "إيماناً منا بتعزيز قدراتهم الذاتية ومساعدتهم على النجاح في حياتهم المهنية. وتناول البرنامج التدريبي العديد من التجارب والمهام الميدانية التي تساعد على الارتقاء بقدرات وخبرات المشاركين ومنحهم فرصة الاندماج لإطلاق العنان لأفكارهم نحو الإبداع والابتكار لبناء جيل مبدع ومؤثر يضع بصمته على مسيرة التطور ويرفع مستوى الأداء.

وقال مدير عام مجموعة الموارد البشرية في بنك بوبيان عادل الحماد: "نحرص في بوبيان على تسخير جميع الإمكانيات والوسائل لدعم مختلف شرائح الطلبة، وذلك من خلال حرصنا على التواصل والتفاعل المستمر معهم عبر العديد من المبادرات مثل البرامج التدريبية والتي تعد بمثابة منصة تواصل مهمة للتفاعل مع الطلبة وحديثي التخرج والتي تمنحهم مساحة يمكن من خلالها الاطلاع على بيئة العمل داخل بوبيان والتعرف على الفرص المتاحة للاتحاق بفرق عمل وإدارة متكافة تهدف إلى رسم مسار واضح لبناء مسيرة مهنية ناجحة لهم". وأضاف الحماد أن بوبيان يولي شريحة طلبة الجامعات والمعاهد اهتماماً خاصاً عبر تسخير جميع الأدوات والبرامج التدريبية اللازمة لتأهيلهم وصقل مهاراتهم وتزويدهم بالخبرات اللازمة التي تعزز قدراتهم وإيراداتنا. نحن فخورون بأن نكون جزءاً من هذه الرحلة، حيث نظهر كيف تستمر شراكتنا في تقديم قيمة كبيرة ونمو ملحوظ. بينما تبدأ تي باي هذا الفصل الجديد والخير، تجرنا علامتنا الجديدة دورنا كـ "موصل الدفع"، مع التركيز على معالجة الملايين من المعاملات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا وجلب غير المتصلين إلى الحياة الرقمية. من خلال الالتزام بمعايير أمن الامتثال صارمة، تعزز تي باي دورها في حماية صناعة الاتصالات وحماية المستهلين. هذه الهوية الجديدة تمثل وجوداً أقوى وهي مهياة لمواصلة النمو والنجاح.

لقيادة مستقبل المدفوعات عبر الهاتف المحمول في المنطقة

"تي باي" تكشف عن هوية جديدة متميزة للعلامة التجارية



شركة تي باي تعيد هيكلة علامتها التجارية

خدمة الدفع عبر الخضم من رصيد رقم الهاتف أو إضافة رسوم الاشتراك لفاقتورة الهاتف الشهرية، وسعنا نطاق انتشارنا بشكل كبير، متصلين بأكثر من 30 مشغلاً في 14 دولة.

لقد ساهمت سهولة وأمان خدمة الدفع عبر الهاتف المحمول بشكل كبير في النمو الملحوظ في اشتراكنا النشطة وإيراداتنا. نحن فخورون بأن نكون جزءاً من هذه الرحلة، حيث نظهر كيف تستمر شراكتنا في تقديم قيمة كبيرة ونمو ملحوظ. بينما تبدأ تي باي هذا الفصل الجديد والخير، تجرنا علامتنا الجديدة دورنا كـ "موصل الدفع"، مع التركيز على معالجة الملايين من المعاملات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا وجلب غير المتصلين إلى الحياة الرقمية. من خلال الالتزام بمعايير أمن الامتثال صارمة، تعزز تي باي دورها في حماية صناعة الاتصالات وحماية المستهلين. هذه الهوية الجديدة تمثل وجوداً أقوى وهي مهياة لمواصلة النمو والنجاح.

شركة الاتصالات الكويتية (أس تي سي)، على مر السنين، أطلقنا بنجاح أكثر من 15 خدمة، مما أثر بتعدد عروضنا المقدمة لقاعدة مستخدمي شركة الاتصالات الكويتية (أس تي سي) التي تضم 2.4 مليون مشترك. وقد أدت هذه الشراكة إلى زيادة ملحوظة في عائدات خدمة الدفع عبر الخضم من رصيد رقم الهاتف أو إضافة رسوم الاشتراك للفاقتورة، بأكثر من 15 ضعفاً منذ البداية. وهذا النجاح يعكس قوة شراكتنا وفعالية حلول الدفع المبتكرة التي تقدمها تي باي في السوق. كما أضاف: تعكس هوية العلامة التجارية

كفاءة وسرعة في إتمام جميع المدفوعات. تسلط الهوية الجديدة الضوء على التزامنا بالشفافية مع كافة شركائنا من خلال طرق الدفع وتحصيل الأرباح ومشاركة التقارير الشاملة، مما يمكن شركائنا من تنمية أعمالهم بثقة. بينما يظل الابتكار والأمان محورين أساسيين، تؤكد تي باي على ألا توجد معاملة، ولا تاجر، ولا سوق صغير بحيث لا يمكننا خدمته. من خلال التركيز على المعاملات الصغيرة، نعالج عدداً أكبر من المدفوعات الصغيرة مقارنة باي بنك في المنطقة، كما نغطي أسواقاً أكثر من أي مشغل للهاتف المحمول، ونصل إلى عدد أكبر من الأفراد مقارنة بالبنوك، مما يثبت أن الأصغر أصبح الآن الأكبر. صرح فراس هلال، مدير تسويق القيمة المضافة في شركة الاتصالات الكويتية (أس تي سي): لقد كانت شراكتنا مع تي باي، التي بدأت في عام 2015، حاسمة في نمو خدمات الدفع عبر الخضم من رصيد رقم الهاتف أو إضافة رسوم الاشتراك لفاقتورة الهاتف الشهرية

أعلنت شركة تي باي، بوابة الدفع الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا، عن مبادرة إعادة هيكلة شاملة للعلامة التجارية، وهو تغيير يعكس النمو الكبير الذي شهدته الشركة منذ انطلاقتها في عام 2014. بعد عقد من الخبرة وتواجد في أكثر من 30 دولة عبر ثلاث قارات، تعيد تي باي تعريف علامتها لتتبع مبادئها، مما يثبت مدفوعة برؤية توحيد منطقة الشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا من خلال تغطية شبيكية لا مثيل لها، وتحالفات استراتيجية مع التجار، وتوفيق في عمليات الدفع. لا تعد إعادة الهيكلة هذه مجرد تحديث بصري؛ بل تمثل تأكيداً لوضع الشركة الإستراتيجي كقوة رائدة في المدفوعات عبر الهاتف المحمول في منطقة الشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا. كما إنها تجسد التزامنا بتبسيط المعاملات الرقمية وتعزيز النمو الاقتصادي من خلال حلول دفع مبتكرة وآمنة. المحور الأساسي لهذا التحول هو التركيز على معالجة المعاملات ببساطة، مما يضمن