أسعد: «Webex» بات يدعم 100 لغة مع خاصية الترجمة في الوقت الفعلي

ريم أسعد

أعلنت شركة سيسكو عن توفر ميزة الترجمة في الوقت الفعلي مع توسيع مكتبة اللغات بشكل كبير من 10 إلى أكثر من 100 لغة، بدءاً من العربية وصولاً إلى اللغة الزولوية، وذلك انطلاقاً من إيمان سيسكو بأهمية إزالة حواجز اللغة باعتبارها خطوة أساسية لتمكين وجود فرق عمل هجينة وعالمية.

وفي إطار منصة Webex الجديدة كلياً، يمكن للشركات منح موظفيها تجارب تعاونية شاملة وسلسة، وهو أمر ضروري لدعم احتياجات القوى العاملة المنتشرة عالمياً أكثر من أي وقت مضى.

ويمكن للمستخدمين إنشاء تجربة اجتماعات Webex مخصصة حسب احتياجاتهم عن طريق الاختيار الذاتي بسرعة وسهولة للغة التي يختارونها من اللغات الأكثر استخداماً، مثل العربية والهولندية والفرنسية والألمانية واليابانية والكورية والماندرين والروسية والإسبانية، وكذلك مثل اللغات المترجمة مثل الدنماركية والهندية والماليزية والتركية والفيتنامية. وتوفر تجربة اللغة المخصصة مساراً عبر إحدى العقبات الرئيسية في ممارسة الأعمال العالمية وهي حاجز اللغة. وأصبح بإمكان المستخدمين الآن المشاركة بشكل كامل في الاجتماعات، والترجمة من الإنجليزية إلى أكثر من 100 لغة أخرى، وتمكين الفرق من التواصل بشكل أكثر فعالية مع بعضها، وفتح فرص جديدة للشركات لبناء قوة عاملة عالمية أكثر شمولاً.

أما الشركات فيمكنها الاستفادة من المواهب والتكلفة، حيث تتيح هذه الميزة للشركات التركيز على الحصول على أفضل المواهب بغض النظر عن المنطقة الجغرافية أو لغتهم الأم. وأشار تقرير حديث أصدرته Metrigy عن المساعد الافتراضي الذكي، أن ما يقرب من 24 ٪ من المشاركين لديهم اجتماعات تشمل غير الناطقين باللغة الإنجليزية، وأكثر من نصفهم يستخدمون خدمات الجهات الخارجية لترجمة الاجتماعات إلى لغات أخرى (بمتوسط بتكلفة 172 دولاراً لكل اجتماع). ومن شأن دمج مساعد الاجتماعات الافتراضي الذكي مع إمكانات الترجمة اللغوية أن يسهم في تقليل هذه التكلفة بشكل كبير أو حتى التخلص منها تماماً.

بدورها، قالت ريم أسعد، نائب الرئيس لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة سيسكو: «تسهم الميزات الشاملة التي يوفرها نظام Webex في خلق ساحة متكافئة للمستخدمين بغض النظر عن عوامل مثل اللغة أو الموقع الجغرافي. ويشكل تمكين الترجمة في الوقت الفعلي خطوة أخرى نحو تحقيق أهدافنا في تمكين مستقبل شامل، وعنصر مهم لقيادة تجارب رقمية أفضل وأماكن عمل رقمية، وتضطلع تقنيات الذكاء الاصطناعي بدور أساسي في تحقيق التعاون السلس وتجارب العمل الذكية الهجينة وتجارب العملاء الذكية التي تتميز بها سيسكو».

وتتمتع Webex بتاريخ غني في مساعدة الموظفين على الابتكار والحفاظ على الإنتاجية أينما كانوا. ومنذ بداية الجائحة، استمرت Webex في مساعدة الشركات على الازدهار وشكلت أيضاً منصة متكاملة للحكومات لمواصلة القيادة عن بُعد، والأطباء للقاء المرضى بأمان، والمعلمين لتعليم الطلاب عن بُعد. وفيما يبدو أن مستقبل العمل سيتضمن مزيجاً من التفاعلات في مكان العمل وعن بُعد، وهو ما يعرف ببيئة العمل الهجينة، فإن سيسكو تعمل وفق رؤية واضحة حول تمكين التكنولوجيا لمساعدة العملاء على إستشراف هذا المستقبل اليوم وإنشاء عالم أكثر شمولاً للجميع، وذلك من خلال تمكين تجربة Webex التي تكون أفضل بـ 10 مرات من تجربة التعامل الشخصي مع جعل التفاعلات الشخصية أفضل بـ10 مراقت في الوقت نفسه.

التوافر

ستتوفر ميزة الترجمة الفورية الموسعة في Webex كمعاينة بداية من هذا الشهر وستكون قابلة للطلب ومتاحة بشكل عام في شهر مايو.

أرباح «أموال الدولية» تتراجع 50 في المئة خلال 2020

أظهرت البيانات المالية لشركة أموال الدولية للاستثمار تراجع أرباح الشركة في العام الماضي بنسبة 50% على أساس سنوي.

بحسب نتائج الشركة على موقع بورصة الكويت، بلغت أرباح العام الماضي 244.71 ألف دينار (809.70 ألف دولار)، مقابل أرباح عام 2019 البالغة 488.45 ألف دينار (1.62 مليون دولار).

وقالت الشركة في بيان للبورصة إن تراجع الأرباح خلال سنوات المقارنة يعود إلى زيادة الربحية في صافي إيرادات أتعاب، وزيادة في الإيرادات الأخرى، وتداعيات جائحة فيروس كورونا.

وأوضحت أن جائحة كورونا أدت إلى انخفاض جوهري في الإيرادات؛ ونتيجة لذلك تم الاعتراف بمبلغ 1.46 مليون دينار خسارة انخفاض غير نقدي مُتعلق بشركات زميلة في بيان الدخل المُجمع للشركة.

وحققت الشركة خسائر في الربع الأخير من العام الماضي بقيمة 95.16 ألف دينار، مقابل خسائر بنحو 84.99 ألف دينار للفترة المماثلة من عام 2019، بارتفاع في الخسائر بنسبة 12%.

وأوصى مجلس إدارة الشركة في اجتماعه الذي انعقد أمس الأحد، بعدم توزيع أية أرباح عن السنة المالية الماضية والمنتهية في 31 ديسمبر 2020.

الجدير بالذكر أن أرباح «أموال» تراجعت 40.7% في التسعة أشهر الأولى من العام الماضي؛ لتصل إلى 339.87 ألف دينار، مقابل أرباح بنحو 573.44 ألف دينار للفترة نفسها من 2019.

استحوذت كلّ من مجموعة «بايتل» وشركة «تي إس جي»، وكلاهما مكتبان استثماريان عائليان يتّخذان من نيويورك مقرّاً لهما، على 720 وحدة في منطقة شيكاغو الحضرية الإحصائية «شيكاغو إم إس إيه» بسعر شراء يبلغ 110 مليون دولار أمريكي.

ويتمثّل الهدف من هذه الصفقة في تحقيق زيادة في أقساط الإيجار من خلال ترقية الممتلكات وتحسينها. وستشمل وسائل الراحة مركزاً تجارياً جديداً ومركزاً متطوراً للياقة البدنية ونادٍ ومكتب للتأجير.

وبالإضافة إلى ذلك، ستتم أيضاً ترقية التصاميم الخارجية والداخلية للوحدات. وستتضمن قائمة الترقيات تجديد الأسطح والجوانب والنوافذ وتوفير أجهزة جديدة وأسطح جديدة للمنضدات وأبواب جديدة للخزائن وأرضيات خشبية اصطناعية وتحديثاً للإضاءة.

بزيادة 64 في المئة عن معدل 2019

«ديليفرو» تحقق نمواً قوياً في إجمالي قيمة المعاملات بـ4.1 مليارات جنيه إسترليني خلال 2020

- الشركة قدمت كتاب النية المتوقعة للاكتتاب EITF في سوق لندن للأوراق المالية
- كشفت عن معدل تشغيل GTV بلغ أكثر من 5 مليارات جنيه إسترليني للربع الرابع من العام
- أثبتت قدرتها على تحقيق الربحية على نطاق واسع بأرباح على أساس EBITDA المعدل على مدى ربعين من العام

ويليام شو

كشفت شركة ديليفرو عن أدائها المالي والتشغيلي القوي خلال عام 2020، وذلك قبل إدراجها المرتقب في سوق لندن للأوراق المالية.

على مدار العام، نمت GTV القيمة الإجمالية لمعاملات الشركة – المبلغ الإجمالي للمعاملات التي تتم عبر منصة ديليفرو – بنسبة 64٪، من 2.5 مليار جنيه إسترليني في عام 2019 إلى 4.1 مليار جنيه إسترليني. وبلغ معدل تشغيل GTV للربع الرابع من عام 2020 أكثر من 5 مليارات جنيه إسترليني. كان النمو القوي في GTV مدفوعًا بالزيادة في عدد العملاء النشطين شهريًا بالإضافة إلى مشاركة أكبر من قاعدة العملاء الحاليين.

على الرغم من أن عام 2020 شهد مشاركة قوية من قاعدة مستخدمي ديليفرو التي تضم أكثر من 6 ملايين عميل شهريًا، فقد زادت مجموعات العملاء في الشركة من إنفاقهم على المنصة على أساس سنوي، مما شكّل تدفقًا متزايدًا ومتكررًا للإيرادات.

شهدت ديليفرو مكاسبًا قوية في حصتها السوقية في عام 2020، والتي دفعتها إلى مراكز قيادية في العديد من أسواقها. وعندما عادت المطاعم لاستقبال عملائها لتناول الطعام بعد عمليات الإغلاق، شهدت ديليفرو مشاركة قوية للغاية العملاء، وتكرار طلباتهم.

وعلى الرغم من هذا النمو الكبير، لا يزال قطاع توصيل الطعام عبر الإنترنت في مرحلة مبكرة من دورة حياته، مما يتيح إمكانات نمو هائلة. يمثل قطاعا المطاعم والبقالة سوقًا محددة تعادل 1.2 تريليون جنيه إسترليني في الأسواق الاثني عشر التي تعمل بها ديليفرو، حيث يتم تقريبًا 3٪ فقط من مبيعاتها عبر الإنترنت – أي أن أقل من وجبة واحدة أسبوعيًا، من بين 21 وجبة يتناولها الشخص، يتم طلبها إلكترونيًا.

ربحية مثبتة على نطاق واسع

في عام 2020، أثبتت ديليفرو أنها يمكن أن تحقق الربحية مع العمل على نطاق واسع، حيث حققت أرباحًا على أساس EBITDA (الأرباح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين) المعدل على مدى ربعين من العام. علاوة على ذلك، ارتفع إجمالي الربح الأساسي بنسبة 89.5٪ إلى 358 مليون جنيه إسترليني من 189 مليون جنيه إسترليني في العام السابق.

تأتي ربحية ديليفرو لتؤكد على حقيقة أنها الشركة الرائدة في تشغيل النموذج اللوجستي لتوصيل الطعام. من خلال مزيج من التكنولوجيا الرائدة والعمليات وجودة مجموعات العملاء، حققت ديليفرو أفضل اقتصاد للوحدة في القطاع. كما نما هامش الربح الإجمالي كنسبة مئوية من GTV من 5.8٪ في 2018 إلى 8.8٪ في 2020، مع تحسن جميع الأسواق خلال هذه الفترة. وفي العديد من الأسواق الرئيسية الأكثر نضجًا، حققت ديليفرو هامش ربح إجمالي قدره 12٪ أو أكثر.

وحقق ديليفرو أفضل اقتصاد للوحدة في القطاع، بعد حساب الاستثمارات الرئيسية التي قامت بها ديليفرو في قطاعات عملها: Editions وSignature وPlus وتوصيل البقالة عند الطلب. مما يوفر تجربة عملاء رائعة في كل حي تعمل الشركة فيه.

نتيجة لهذا الأداء القوي، قلصت ديليفرو خسائر العام إلى 223.7 مليون جنيه إسترليني، مقارنة بـ 317 مليون جنيه إسترليني في عام 2019. ولا تزال الشركة تركز على الاستثمار في دفع النمو في القطاع الناشئ للأغذية عبر الإنترنت.

ريادة طريق الابتكار

تخطط ديليفرو للاستثمار طويل الأجل من خلال تطوير سوقها الأساسي، وتعزيز تجربة المستهلك الفائقة، وتزويد شركاء المطاعم والبقالة بأدوات فريدة لمساعدتهم على تنمية أعمالهم، وتزويد السائقين بالعمل المرن الذي يقدرونه إلى جانب الأمان.

وستستثمر ديليفرو أيضًا في تطوير أعمالها المتنامية المبتكرة: مطابخ Editions للتوصيل فقط، وSignature، مما يمكن المطاعم من تقديم خدمة التوصيل عبر قنواتها الإلكترونية الخاصة عبر الإنترنت، بالإضافة إلى خدمة الاشتراك، وإلغاء رسوم التوصيل مقابل رسوم شهرية ثابتة، والبقالة عند الطلب.

تنفيذ تشغيلي قوي

كانت ديليفرو رائدة في تشغيل النموذج اللوجستي لتوصيل الطعام في المملكة المتحدة، والذي يعد الآن النموذج الأفضل في توصيل الطعام على مستوى العالم. تعمل الشركة مع أكثر من 115،000 من أفضل المطاعم والوجبات السريعة ومحلات البقالة المحبوبة على مستوى العالم وتوفر العمل لأكثر من 100،000 سائق في 800 مدينة في 12 سوقًا.

تضمن تقنية ديليفرو الرائدة، التي يقودها التعلم الآلي، أن تستمر الجوانب الثلاثة لسوقها في التفاعل بسلاسة، مما يعزز مصالح كل جانب منها، حيث تزيد مبيعات المطاعم عبر الإنترنت، وتزيد بالتالي مكاسب السائقين، ويتلقى العملاء مجموعة واسعة من الطعام المطلوب في الوقت المحدد.

دعم الجوانب الثلاثة للسوق

إلى جانب إعلانها عن النية المتوقعة للاكتتاب EITF، حرصت ديليفرو على أن تستفيد جميع جوانب السوق من أي اكتتاب مستقبلي. فقد أعلنت الشركة أنها ستوفر 50 مليون سهم لأول مرة لعملائها في الاكتتاب العام المرتقب، وبمجرد إدراجها ستنشئ صندوقًا ماليًا جديدًا تحت اسم «شكرًا لكم» بقيمة 16 مليون جنيه إسترليني للسائقين، مما يقدم مكافآت نقدية للسائقين الذين أكملوا أكبر عدد من الطلبات. إضافة لذلك، أعلنت ديليفرو عن صندوق مجتمعي بقيمة 50 مليون جنيه إسترليني لدعم المجتمعات المحلية التي تعمل فيها. في عام 2018، أعلنت ديليفرو أن جميع الموظفين الدائمين سيكونون ملاك خيارات في الشركة، وبالتالي سيستفيد العاملون في الشركة أيضا من أي اكتتاب في المستقبل. تعكس هذه التحركات رغبة ديليفرو في رد الجميل للذين ساهموا في نمو الشركة حتى الآن، ولضمان مشاركتهم في صنع مستقبلها.

في رسالة تمهيدية مرفقة في كتاب النية المتوقعة للاكتتاب EITF، كتب المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة ديليفرو ويليام شو:

«اليوم، أصبحت ديليفرو أكبر بكثير مما كنت أعتقده ممكنا. نحن نبني مطابخًا مخصصة للتوصيل، ونوفر البقالة، ونبني أدوات للمطاعم لنساعدها على الانتقال للعصر الرقمي – أشياء لم أفكر بها أبدًا عندما أطلقنا أعمالنا. ومع ذلك، نعتقد حقًا أننا ما زلنا في البداية. لقد ازدادت طموحاتنا عندما بدأنا ندرك حقيقة الفرص المتاحة أمامنا في الطعام عبر الإنترنت، وبدأنا في اقتناصها.

لقد تغير الكثير منذ انطلاقنا قبل ثماني سنوات، ولكن شيئان مهمان للغاية لم يتغيرا. أولا، تركيزنا على العميل. وثانيًا، هوسنا بالطعام، وهذان هما المبدآن الذين يحكمانا دائمًا. خدمة مطاعمنا وشركائنا في البقالة وسائقينا وبالطبع عملائنا هو جوهر كل ما نقدمه في قطاع خدمة الطعام الرائع، وهذا لن يتغير أبدًا.»

المنصة تتميز بفريق متعدد الثقافات ذو رؤية واضحة للمستقبل

«شيرات»: التنوع والمساواة عناصر أساسية لتحقيق النمو والنجاح المستدامين

منصة «شيرات» تخطف الأضواء

أصبحت منصة «شيرات» SHAREit، التطبيق العالمي للألعاب ومشاركة الملفات وتدفق المحتوى، نموذجاً يحتذى به في عالم التطبيقات الرقمية، بالتزامن مع تزايد أهمية قيمة التنوع والمساواة عبر جميع مكاتبها وعملياتها. تم الاعتراف بـ «شيرات» عام 2020، باعتبارها منصة نشر الوسائط الأسرع نمواً في العالم، حيث تم تحقيق رؤيتها في أن تكون الخيار الأول لعشاق الألعاب، وكانت المنصة قد بدأت مسيرتها عام 2015 لدمقرطة المحتوى الرقمي وضمان إمكانية الوصول إليه للجميع. وتعتبر هذه الرؤية انعكاس لمبادئ الشركة وقيمها، الأمر الذي لاقى صدى ايجابي واسع النطاق، بالاضافة الى قيادة مسيرة النمو والنجاح المستدامين.

على الرغم من أن شيرات قد قطعت شوطاً طويلاً في مسيرتها الغنية بالإنجازات منذ بداياتها المتواضعة، إلا أن تكافؤ الفرص والمساواة بين الجميع ما زالا من أولويات العلامة التجارية منذ اليوم الأول لإنطلاقها. تمتلك الشركة 3 مقار رئيسية حول العالم في سنغافورة وإندونيسيا ودبي، حيث يعمل فيها أكثر من 600 موظف، من خلفيات متنوعة تجمع ما لا يقل عن 15 جنسية. ويعتبر هذا النهج متعدد الثقافات مع الالتزام بالإندماج في صميم عمليات شيرات، والعنصر الأساسي المعزز للموثوقية والشفافية والتواصل المستمر مع المستهلكين والشركاء على كافة المستويات.

وقال كرم مالهوترا، الشريك ونائب الرئيس العالمي لتطبيق «شيرات»: «يعتبر التعاون والمساواة من أهم القيم التي تعتقد بها شيرات، وتلتزم بالاستمرار في تبنيها ونقلها للأجيال القادمة. لقد أدركنا منذ بداياتنا أن الوصول إلى جمهور عالمي، والتواصل مع مجتمعات عالمية متنوعة، يعتمد على منهجيتنا وقيمنا التي نتبناها على مستوى عملياتنا الداخلية. وقررنا في سبيل تحقيق وتطلعاتنا، احتضان وجهات النظر والقيم الإيجابية من جميع الثقافات، وتقديم أنفسنا كمنصة شاملة ومتكاملة. نحن نؤمن بأن التكنولوجيا ملك للجميع، كما أن فرص التطوير الشخصي واستكشاف الإمكانات والكفاءات المهنية هي ملكية عامة. وقد كان هذا الأمر بمثابة الحافز الأهم لتطورنا، ونحن فخورون بمسيرتنا التي ترافقت منذ البداية بقيم التنوع والمساواة».

واستطاعت شيرات بالتعاون مع فريق عمل متعدد الجنسيات، يرحب بالأفكار والملاحظات المتنوعة من الزملاء والمستهلكين على حد سواء، تحقيق نجاح مستدام، مع بدأ تنفيذ عملياتها عبر السوق، حيث نمت لتصبح منصة دولية توفر خدماتها في أكثر من 200 دولة. وتحقق المنصة الرائدة مجموعة من الإنجازات سنوياً، حيث تتعامل حالياً مع قاعدة تضم أكثر من 1.8 مليار مستخدم يتحدثون 45 لغة- من بينهم ما يفوق 70 مليون مستخدم شهرياً في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

احتلت شيرات المرتبة الأولى في قائمة أدوات Google Play خلال عام 2015 من إطلاقها عام 2015، وتم تصنيفها كأفضل تطبيق من قبل المستهلكين في العديد من البلدان عام 2017. كما تبع ذلك المزيد من الإنجازات البارزة، ففي عام 2018، تم تصنيف شيرات ضمن أفضل 10 تطبيقات، الأكثر شعبية وتنزيلا على الإطلاق عبر Google Play. انضمت المنصة بعد ذلك إلى أفضل 6 تطبيقات تم تنزيلها بعد 12 شهراً، قبل أن تحتل المرتبة الأولى في مؤشر AppsFlyer Performance خلال النصف الأول من عام 2020.

وأضاف كرم مالهوترا: «لقد استطعنا تحقيق هذه الإنجازات، بفضل التفاني والاحتراف والعمل الجاد الذي نقوم به. تواجه القطاعات الاقتصادية تحديات مستمرة، وقد واجهنا معظمها منذ بداياتنا- بما في ذلك إحداث تأثير ملموس في سوق غاية في التنافسية. وقد استطعنا بفضل جهود موظفينا، من الوصول إلى الجماهير وجذب انتباههم، حيث تمكنا من توصيل عروضنا إلى مناطق جغرافية مختلفة». واستشرافاً للمستقبل، ستواصل شيرات تعزيز قيم التنوع والمساواة مع القضاء على قيود المحتوى الرقمي، وتلبية احتياجات المستخدمين، وإحداث تأثير في منطقة الشرق الأوسط، ودعم الشركات وتمكينها من تحقيق النجاح عبر حلول الإعلانات والأداء. كما تحرص شيرات أيضاً على توفير الفرص لأعضاء الفريق الجدد والكفاءات المستقبلية.