خلال افتتاح « في ثري تاتش» لأنظمة الحاسب ومرور 20 عاماً على تأسيس المجموعة

الجميعان: تنوع الأنشطة الاقتصادية الطريق الأمثل لتجاوز الأزمات

سالم خالد الجميعان

جانب من افتتاح « في ثري تاتش»

أكد سالم الجميعان مدير عام مجموعة شركات سالم خالد الجميعان وشركاه أن المجموعة تمكنت من مواجهة تحديات جائحة كورونا وكذلك تداعيات الحرب «الروسية –الأوكرانية» بتنوع أنشطتها والعمل على تلبية احتياجات العملاء في مختلف القطاعات مما يعزز بيئة الأعمال.

وبين سالم الجميعان في ، كلمة له ، على هامش احتفالية المجموعة باطلاق شركة «في ثري تاتش» وكذلك ذكرى مرور 20 عاماً على تأسيس مجموعة سالم خالد الجميعان وشركاه والتي تميزت خلال تلك الفترة الطويلة بالإزدهار والتحدي والمثابرة ، حيث تكللت تلك المسيرة بتأسيس الكثير من الشركات متنوعة النشاط والتي أعطت قوة اقتصادية للمجموعة من خلال تحسن الأنشطة والعمل على تلبية الاحتياجات ذاتياً ، الأمر الذي جعل المجموعة قوية في مواجهة الأزمات.

«في ثري تاتش» للبرمجيات

وأضاف : إن شركة «في ثري تاتش» المتخصصة في مجال البرمجيات والشبكات والسيرفرات لجميع القطاعات الحكومية أو الشركات الخاصة أو القطاع النفطي وقطاع البنوك وغيرها من القطاعات والتي يتم افتتاحها اليوم ، تمثل نقلة نوعية في عمل المجموعة لما تمثله من قوة حقيقية ومتميزة في كافة القطاعات.

وأشار إلى أن هناك أهمية كبيرة ومتزايدة من قبل المجموعة للاستحواذ على الشركات التي تضيف التنوع للمجموعة وبما يمكنها من مواجهة التحديات الحالية والمستقبلية.

ولفت أن الشركة تتطلع للاستحواذ على أكبر قدر من الشركات المتخصصة في مجال البرمجيات والشركات لتلبية تطلعات جميع العملاء في مختلف القطاعات والعمل في الوقت ذاته على تطوير قدرات المجموعة.

العمل التجاري

وقال إن استراتيجية المجموعة القائمة على الاستحواذ على الشركات ذات القيمة المضافة تستهدف بالأساس مواجهة التحديات والأزمات ومنها أزمة جائحة كورونا وتداعيات الحرب الروسية الأوكرانية التي أثرت على كافة القطاعات الاقتصادية عالمياً وإقليمياً ومن بينها الكويت.

وأضاف : لدى المجموعة القدرة على المساهمة في تحسين وتطوير بيئة الأعمال وبما يقوي من دورها في مختلف القطاعات التي تسهم فيها المجموعة ، مستدركاً بالقول إن طموحاتنا لا حدود لها ونمتلك الإمكانيات الأكبر لتوسيع وتنويع أنشطتنا بقوة وسهولة أكبر عن السابق ، فالخبرة الطويلة من العمل التجاري وتنوع مصادر الدخل هو الطريق الى تحقيق المزيد من الانجازات لصالح مجموعه شركاتنا.

«ميترو» و«كابيلاري تكنولوجيز» تتعاونان لإدارة برامج الولاء للأعمال

أعلنت «ميترو» METRO، وهي شركة رائدة عالمياً في تجارة الجملة، و«كابيلاري تكنولوجيز» Capilary Technologies، منصة البرمجيات كخدمة لقطاع الأعمال B2B المتخصصة في حلول ولاء وإشراك العملاء، والتي تمتلك مكتباً في دبي، اليوم، عن إبرام شراكة طويلة الأمد لتصميم برنامج ولاء للأعمال B2B متعدد الدول يغطي عملاء «ميترو» البالغ عددهم 17 مليوناً في مختلف أنحاء العالم. وتمثل هذه الاتفاقية البارزة مع «ميترو» أول دخول لشركة «كابيلاري» إلى السوق الأوروبية.

وفي ظل ارتفاع عدد العملاء المتكررين وزيادة حجم سلال التسوق وتنامي الانتاجية، تحظى شركات تجارة الجملة عادةً بدعم قاعدة كبيرة من العملاء الأوفياء، ومن خلال استخدام برنامج «لويالتي بلس Loyalty+) من كابيلاري، ستتمكن «ميترو» من بناء علاقات أعمق وأكثر موثوقية مع شبكتها الواسعة من الفنادق الدولية والمطاعم وشركات التموين ومتاجر البقالة. ومع تنامي الطلب على توفير تجارب مجزية لا تنسى للعملاء، فإن منصة الولاء المتطورة والآمنة والقابلة للتوسعة التابعة لـ«كابيلاري» ستساعد شركة «ميترو» على تبسيط عملية نشر برنامج ولاء موحد عبر 24 بلداً.

وستستحوذ «كابيلاري» على المعاملات الضخمة للعلامة التجارية عبر قنوات متعددة، بما في ذلك 672 متجر بيع بالجملة و66 محطة توريد لدى «ميترو»، التي يتم توفير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات لها من جانب «ميترو.ديجيتال» METRO. digital. ولتلبية الحاجة للتفاعل وتحليل البيانات وتحديد الشركاء في كل بلد، ستمكّن منصة «كابيلاري» المدعمة بتكنولوجيا الذكاء الاصطناعي «ميترو» من استهداف مجموعات محددة من المستخدمين ببرامج الولاء، وتحفيزهم بعروض الاسترداد النقدي، إلى جانب دعم نموذج الخدمة الذاتية الذي يوفر التدريب والاعتمادات. وسيتم نشر المرحلة الأولى من تنفيذ برنامج الولاء في 11 بلدا بشكل مبدئي، بينها فرنسا ورومانيا وبولندا.

وبهذه المناسبة، قال «ماريو كويل»، مدير الولاء للمنتجات في «ميترو ديجيتال»: «لقد أدركنا منذ بدء عملية الاختيار أن شركة كابيلاري تعد من المزودين المبتكرين والملتزمين لحلول برامج الولاء، ولا سيما برامج العلاوات والاسترداد النقدي، التي تعتبر مهمة جداً لعملائنا ضمن قطاع الأعمال B2B. ونحن سعداء بالشراكة الجديدة والقوية معها ونفخر بقدرتنا على تزويد عملائنا بحلول أكثر ابتكاراً بالتعاون مع كابيلاري».

وبدوره، قال «سوبرو تشاكرابرتي»، نائب رئيس لشؤون المبيعات في «كابيلاري تكنولوجيز»: «نحن سعداء بأن نكون أحد الشركاء في مسيرة التحول لـ«ميترو» على صعيد برامج الولاء. ومن خلال تكليفنا بتحديث قنوات المبيعات لديها، فإن هذه العلامة التجارية العالمية الرائدة تضع ثقتها الكاملة في نهج كابيلاري المرن والمستند إلى البيانات لدعم رحلة التحول الرقمي لـ«ميترو». وعبر هذه الشراكة التي تضيف أول عميل أوروبي إلى محفظة عملاء كابيلاري، فإننا نتطلع قدماً لتأسيس بصمة قوية في مشهد برامج الولاء على مستوى أوروبا».

«اسأل» ترفع إجمالي تمويلها إلى 3 ملايين دولار

فادي دوس

أعلنت «اسأل»، عن تحقيقها تمويل الدفعة الاخيرة من التمويل الاولي البالغ 1.7 مليون دولار لترفع إجمالي تمويلها الي 3 ملايين دولار لتكون اخر دفعة من التمويل الاولي من مجموعة من المستثمرين، أبرزهم شركة A15.

وتأتي هذه الخطوة في إطار جهود المنصة للمضي قُدُماً في تطوير منتجاتها واستقطاب المواهب والكفاءات التخصصية، وتوسيع حضورها في منطقة الشرق الأوسط، حيث تزاول «اسأل» عملياتها في كل من مصر، والسعودية، وتونس، والكويت، وقطر، والبحرين، وفلسطين، والعراق.

وبهذه الخطوة، ترتفع حصيلة التمويل الذي حققته «اسأل» من شركات رأس المال المبادر إلى 3 مليون دولار منذ إطلاقَ المنصة في 2018. وتعد شركة A15 الممول الرئيسي لمنصة «اسأل» منذ تأسيسها لتلبية الاحتياجات الصحية المتنامية في منطقة الشرق الأوسط التي تعد إحدى أكثر الأسواق العالمية نقصاً في الخدمات، وتسهيل الحصول على خدمات الصحة والرعاية رقمياً. وتتيح المنصة واجهة تفاعلية سهلة الاستخدام، لتسهيل تواصل المستخدمين مع خبراء معتمدين ومتخصصين في مجالات متنوعة، والإجابة على استفساراتهم حول مُختلف المشكلات الصحية.

وقال فادي دوس، الرئيس التنفيذي لمنصة «اسأل»: «تعدّ «اسأل» منصة متخصصة بتقديم الاستشارات في مجالات الصحة البدنية والعقلية، إلى جانب التغذية. ونركز جهودنا حالياً على توسيع نطاق خدمات «اسأل» لنتيح لأفراد المجتمع من كافة أنحاء الشرق الأوسط وشمال أفريقيا سهولة الوصول لأفضل حلول الرعاية الصحية الشاملة. وشكلت التحديات التي فرضتها الجائحة وإجراءات الحجر المنزلي فرصة مثالية لنا لاستشراف سُبل التطور والنمو ضمن قطاع التكنولوجيا الصحية. وخلال الفترة من 2020 إلى 2021، شهدت قاعدة عملائنا نمواً من 55% لتصل إلى أكثر من 1 مليون مستخدم.»

وتعليقاً على الاستثمارات الأولية الذي حققتها المنصة، أشاد دوس بالدعم الكبير الذي تلقته «اسأل» منذُ انطلاقتها من المستثمرين الاستراتيجيين، لا سيما شركة A15. وقال دوس: «يتيح لنا التمويل الإضافي الاستفادة بشكل أكبر من الفرص الهائلة التي يوفرها سوق الرعاية الصحية الرقمية في المنطقة. ونسعى من خلال نهجنا التوسعي إلى تمكين الملايين من سكان الشرق الأوسط من الاستفادة من حلولنا الصحية النوعية والمتكاملة، ونتطلع لمواصلة مسيرة النمو وتسهيل تواصل المرضى مع شبكة واسعة من الأخصائيين وخبراء الرعاية الصحية. ونفخر بأن «اسأل» باتت اليوم رمزاً للموثوقية والجودة والكفاءة وسهولة الوصول لخبراء الصحة والرعاية، لتمكين المستخدمين من الحصول على الرعاية والدعم الأمثل.»

«علي عبدالوهاب المطوع التجارية» تحتفل بافتتاح «غاغناو» في الكويت

لقطة جماعية خلال العشاء بحضور كبار الشخصيات

احتفالاً بافتتاح أول بوتيك لـ«غاغناو» في الكويت، العلامة التجارية العالمية الفاخرة المتخصصة بأجهزة المطابخ الاحترافية عالية الجودة، أقامت شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية عشاء فاخراً لكبار الشخصيات تحت عنوان «الغابة السوداء» وذلك بحضور السفير الألماني لدى الكويت، ستيفان موبس.

وقد حضر حفل الافتتاح أيضاً كل من رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية، فيصل علي المطوع، ونائب الرئيس التنفيذي علي فيصل المطوع، والرئيس التنفيذي الإقليمي ل«غاغناو»، توماس ألونسو، بالإضافة إلى نخبة من مصممي الديكور الداخلي والمهندسين المعماريين وأختصاصيين صناعيين في الكويت إلى جانب بعض كبار العملاء والصحافيين.

وقد تميز هذا الحفل بطابع فخم من خلال تجربة عشاء غير مسبوقة، أخذت الضيوف إلى عالم الغابات السوداء في ألمانيا من خلال ثقافة طهي استثنائية وديكورات حصرية. وقد أقيم مثل هذا العشاء من قبل في كل من لوس أنجلوس ونيويورك.

كما واستمتع الحضور بالتعرف على أجهزة «غاغناو» والتي تضم مجموعة مبتكرة من أجهزة المطابخ المصممة بعناية في ألمانيا وفق أعلى المعايير العالمية والتي تعكس التفنن والابتكار والحرفية وتواكب آخر وأحدث التطورات في عالم المطابخ. كما تم تقديم عرض طهي مباشر أمام الحاضرين قام به الشيف الفرنسي/ ثيري بابيلير، باستخدام أجهزة «غاغناو» المبتكرة وعلى وقع أنغام الموسيقى، حيث عكست هذه التجربة ريادة منتجات العلامة التجارية في توفير ثقافة طهي استثنائية بخطوات غير اعتيادية ومزايا فريدة.

وقال نائب الرئيس التنفيذي في شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية، علي فيصل المطوع: «يسعدنا اليوم أن تنضم العلامة التجارية «غاغناو» إلى محفظتنا من العلامات التجارية الفاخرة التابعة لشركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية والتي يبحث عنها أصحاب المنازل الكبيرة لتميزها بالتفرد والجودة والمتانة والحرفية العالية. ونحن اليوم ندعو عملاءنا لزيارة بوتيك غاغناو للتعرف على أجهزة هذه العلامة التجارية وكيف يمكنهم تحويل منازلهم لمنازل ذكية، أنيقة وعصرية.»

من جهته قال الرئيس التنفيذي الإقليمي في «غاغناو، توماس ألونسو: إننا على ثقة تامة بأن شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية ستكون خير ممثل لنا في دولة الكويت، وبأن شريحة كبيرة من المجتمع الكويتي ستجد في «غاغناو» كل ما تبحث عنه من أجهزة مطبخية تحاكي التطور والابتكار بأعلى مستوياته وتتميز بخصائص تقنية مميزة لأسلوب حياة أكثر عصرية وأكثر رقي، فنحن نعي تماما مدى تقدير المستهلك في الكويت لأهمية جودة منتجات طهي الطعام حيث لديه ثقافة تذوق واضحة ومميزة.»

يُذكر أن «غاغناو» منذ تأسيسها وهي في تطور دائم يتماشى مع تطور الطهي عبر الزمن، وقد استطاعت العلامة التجارية استخدام فهمها الراسخ لعالم التصميم والطهي لتوفير منتجات بمقاسات وتصاميم وتكنولوجيا مبتكرة لاستخدام أفضل. تتواجد «غاغناو» في أكثر من خمسين دولة حول العالم من خلال 25 صالة عرض رئيسية مصممة بدقة عالية في بلدان رئيسية مثل ألمانيا وفرنسا وإسبانيا وتركيا وغيرها. وهي تابعة لشركة بوش منذ العام 1995.

«إيكيا» تعلن اسم الفائز بـ 10 آلاف دينار في السحب الثالث

جانب من تسليم الجائزة

أعلنت ايكيا الحميضي عن إسم الفائز المحظوظ في السحب الثالث لايكيا ناصر العنتري. وتم سحب القُرعة بإشراف من وزارة التجارة والصناعة، ووفق القواعد واللوائح القانونية المتبعة.

وتسلم العنتري جائزته من قبل السيد مرصد الآجي، مدير معرض ايكيا الأفنيوز، وذلك خلال حفلٍ خاص أقيم في معرض ايكيا الأفنيوز. والجائزة عبارة عن تجديد المنزل بمنتجات وخدمات من ايكيا قيمتها 10 آلاف دينار كويتي، تشمل الأثاث والتخطيط والتصميم والتوصيل.

هذا، ولا يزال لدى جميع العملاء فرصة للفوز بالجائزة الكبرى، التالية، وهي الجائزة الرابعة والأخيرة. ما عليك سوى إنفاق 10 دينار كويتي أو أكثر في أي من معارض ايكيا في الكويت. كل 10 د.ك تنفقها ستمنحك دخولاً واحداً في السحب للفوز بـ 10 آلاف د.ك. وكلما تسوقت أكثر زادت فرصك في الفوز!

ماذا تنتظر لكي تكون الفائز الأخير!! تسوّق الآن من أي من معارض ايكيا في الكويت (الأفنيوز، 360 والعاصمة مول)، وعبر الإنترنت (موقع ايكيا وتطبيق ايكيا).