### مبادرة لمدة عام

# شركة «أورجانون العالمية» تطلق برنامج «IN-CHARGE» في الكويت

## خضر: صحة المرأة تنعكس إيجابا على الأسرة والمجتمع بأكمله

## قوسة: دور القطاع الخاص تعزيز الشراكة مع القطاعات المختلفة سواء حكومية أو غيرها

## لاشين: نزود الأطباء المعنيين بالبرامج والتوعية والأدوات التي تساعدهم على الارتقاء بصحة المرأة

جانب من فعاليات البرنامج

رامي قوسة

أحمد لاشين

نجحت شركة أورجانون العالمية الرائدة في مجال الرعاية الصحية في إطلاق برنامج IN-CHARGE في الكويت. ويأتي ذلك البرنامج بالتعاون مع الجمعية الطبية الكويتية، ورابطة أطباء النساء والولادة الكويتية ، وهو يهدف إلى صحة المرأة والاهتمام بها.

من جهتها أكدت استشاري نساء وولادة وطب أجنة رئيسة قسم أمراض النساء والولادة بمستشفى الفروانية، ورئيسة رابطة أمراض النساء والولادة الكويتية د. أمل خضر، خلال مشاركتها في البرنامج، أن صحة المرأة مسؤولية جميع العاملين في القطاع الصحي، مشيرة إلى أن ذلك ينعكس على الأسرة والمجتمع بأكمله.

وأشارت إلى أن انتشار الأمراض التابعة للصحة الإنجابية يؤكد على الحاجة الملحة لمعالجة الفجوات الماثلة في صحة المرأة بالمنطقة وأهمية تقديم الدعم الصحي لها في مختلف مراحل حياتها، خصوصًا أن نحو 20 إلى 25٪ من النساء في منطقة الشرق الأوسط يعانين من متلازمة تكيس المبايض التي تعد سببًا رئيسيًا للعقم في العالم. بالإضافة إلى ذلك، لا يزال النزيف ما بعد الولادة المساهم الرئيسي في وفيات الأمهات، حيث يودي بحياة 13 ألف امرأة سنوياً في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

من جانبه أشاد الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا لشركة أورجانون رامي قوسة بالتطوير المبذول الذي حدث في القطاع الصحي، خاصة في قطاع صحة المرأة بدولة الكويت، مؤكدا أن دورهم كقطاع خاص في السعي جاهدين لتطوير الشراكات .

وأضاف قوسة أن دور القطاع الخاص تعزيز الشراكة مع القطاعات المختلفة حكومة أو غيرها بحيث نصل لرعاية مناسبة، وتطوير توعوي وتثقيفي ليس فقط في القطاع الطبي ، ولكن في المجتمع بشكل عام.

من ناحيته قال مدير شركة أورجانون بالكويت والبحرين وقطر أحمد لاشين إننا اليوم نحتفل بإطلاق مبادرة IN-CHARGE بالتعاون مع وزارة الصحة ، وهذه المبادرة تستهدف تزويد مقدمي الرعاية الصحية بالأدوات اللازمة للارتقاء بصحة المرأة، وهي مبادرة لمدة عام .

وأضاف: نزود الأطباء المعنيين بصحة المرأة بالبرامج والتوعية والأدوات التي تساعدهم على الارتقاء بصحة المرأة، وهي مبادرة تتماشى مع أهداف دولة الكويت، خصوصا قطاع الصحة بتوفير فرص متكافئة ما بين صحة المرأة وصحة الرجل ، والوصول للخدمات الطبية لكلا الجنسين. ونهدف لتمكين المرأة من اتخاذ القرارات الصحيحة بكل ما يتعلق بصحتها.الجدير بالذكر أن أورجانون تمكنت بالتعاون مع الجمعيات الطبية والخبراء الصحيين الرئيسيين من تحديد الثغرات الموجودة في المعلومات ومعالجتها بين الأطراف المعنيين الرئيسيين في كل من الكويت وقطر والبحرين. وستقدم الشركة من خلال برنامج IN-CHARGE المحتوى المطلوب من خلال سلسلة من الفعاليات المختلطة والميدانية وعبر الإنترنت بما في ذلك ورش العمل والندوات والجلسات التدريبية التي ستستمر طوال العام بهدف رفع مستويات الوعي والمعرفة وتمكين الأفراد من إرساء مستقبل أكثر صحة وإشراقا للمرأة.

# «بيتك» يفوز بجائزة التحول الرقمي لتجربة العميل لعام 2023

مشعل العبيد متسلما الجائزة بحضور خالد الشملان ومسؤولي بيتك ومسؤولي ميتكو

فاز بيت التمويل الكويتي "بيتك" بجائزة "التحول الرقمي لتجربة العميل" لعام 2023 عن مركز الاتصال من شركة التكنولوجيا الأميركية "أفايا" بالشراكة مع شركة الشرق الأوسط للاتصالات "ميتكو".

واستندت الجائزة الى معايير عدة منها: توفير مركز اتصال رقمي مبني على أحدث الأساليب التكنولوجية الخاصة بمراكز الاتصال ويتميز باعتماده على الخدمات الذاتية والتطبيقات الرقمية الحديثة كالنظام الصوتي التفاعلي (IVR)، ونظام تحديد الرقم آلياً (ANI) وخدمات (VIP) مخصصة، ونظام الحل من المكالمة الأولى (FCR)، والنظام الآلي للمكالمات الصادرة Progre–sive) وPreview)، والعمل مع وكلاء خدمة العملاء والمتابعة بالرد على المكالمات الصوتية الصادرة و الواردة في الوقت ذاته، بالإضافة إلى النظام الآلي لمعاودة الاتصال للتقليل وإنهاء المكالمات التي لم يتم التعامل معها أو التي على قائمة الانتظار مما يؤدي إلى زيادة تفاعل العملاء.

وقال المدير التنفيذي للقنوات المصرفية في "بيتك"، مشعل العبيد: "انطلاقاً من ريادته في تنفيذ استراتيجية التحول الرقمي، نجح "بيتك" خلال فترة وجيزة في قطع أشواط كبيرة في رقمنة خدماته ومنتجاته والتفرد باطلاق حلول مصرفية رقمية مبتكرة".

وأشار خلال حفل أقيم في مبنى (KFH–Auto) لتسليم الجائزة، بحضور رئيس الخدمات المصرفية للأفراد والخدمات المالية الخاصة للمجموعة في "بيتك"، خالد الشملان، وعدد من اعضاء الادارة التنفيذية في "بيتك" ومسؤولين من شركة الشرق الأوسط للاتصالات "ميتكو"، الى أن نتائج التحول الرقمي فاقت التوقعات، والدليل حجم التفاعل الكبير من العملاء مع خدمات "بيتك" وارتفاع معدل نمو عدد المستخدمين للخدمات الرقمية قياساً بالسنوات السابقة، وبمعدلات كبيرة.

وأكد العبيد ان التحول الرقمي لخدمات مركز الاتصال وخدمات K–Honline، والفروع الذكية KFH Go، التي يوفرها "بيتك" يجسد أولوية التكنولوجيا الحديثة في تحقيق أهداف "بيتك" المتعلقة بالاستدامة والشمول المالي وتلبية تطلعات الشباب عبر مواكبة التكنولوجيا، وتوسيع قاعدة العملاء واستقطاب عملاء جدد، ورفع الحصة السوقية، وتحسين جودة الخدمات وإتاحتها بكل يسر وسهولة سواء عبر الأفرع أو إلكترونياً ليبقى قريباً من عملائه الحاليين والمستقبلين.

وأوضح ان جهود "بيتك" في مجال الرقمنة شملت العديد من المجالات، مثل خدمات السداد والدفع الالكتروني، وفتح الحسابات الكترونياً، واصدار بطاقات بمزايا فريدة، وتطوير أداء الأجهزة في مجالات جديدة مثل الطباعة الفورية للبطاقات وشراء وبيع الذهب، واجراء معاملات كثيرة دون زيارة الفرع.

وأضاف العبيد أن تعزيز التجربة المصرفية للعملاء والحرص على تزويدهم بأحدث المتطلبات والاحتياجات العصرية يعتبر من الركائز التي يستند إليها "بيتك" في استراتيجيته للتحول الرقمي، ويسعى إلى الارتقاء بها. ولهذا، تعكس الجائزة نجاح "بيتك" في تحقيق أهدافه من خلال تطوير أداء الموظفين وإنشاء وتشغيل وإدارة مركز اتصال باحترافية ورفع مستوى جودة الخدمات وتحسين تجربة العملاء وآلية التفاعل مع استفساراتهم والرد عليها وفق أعلى معايير السرعة والامان والجودة.

ولفت الى ان مركز اتصال "بيتك" يعتمد على خاصية الاستبيان الآلي لقياس رضا العملاء وتعزيز تجربتهم المصرفية، بما في ذلك التفاعل مع العملاء عند كل نقطة اتصال وتلبية احتياجاتهم، ومتطلباتهم، واهتماماتهم.

تجدر الإشارة إلى أن "أفايا" هي شركة تكنولوجيا أميركية متعددة الجنسيات يقع مقرها الرئيسي بولاية كارولينا الشمالية، وهي متخصصة في اتصالات الأعمال، وعلى وجه التحديد الاتصالات الموحدة، ومركز الاتصال.

من جانبه، قال عبدالأمير المسقطي، المدير العام في شركة الشرق الأوسط للاتصالات "ميتكو"، في هذا العالم المتغير بسرعة الذي نعيشه اليوم، تعتبر تجربة العميل عنصرًا أساسيًا لتحقيق النجاح. إنها الركيزة التي تبنى عليها العلاقات المستدامة، وتعزز من ولاء العملاء، وتدفع بنا نحو التطور والنمو. ولفت الى ان فوز "بيتك" بهذه الجائزة هو شهادة على تميزه في التحول الرقمي وتلبية تطلعات العملاء.

# «ريم مول» يفتتح حديقة سنو أبو ظبي

لقطة جماعية من الافتتاح

احتفلت كل من شركة المشاريع المتحدة للخدمات الجوية (يوباك) والشركة الوطنية العقارية (NREC) بافتتاح شركة ماجد الفطيم الترفيهية لحديقة سنو أبو ظبي في ريم مول والتي تعتبر أول حديقة ثلجية داخلية في العاصمة أبوظبي.

وشهدت مراسم قص شريط الافتتاح حضور صالح محمد الجزيري، المدير العام للسياحة في دائرة الثقافة والسياحة - أبوظبي، وإينياس لحود، الرئيس التنفيذي لشركة ماجد الفطيم للترفيه، ومحمد العتري، نائب رئيس المشاريع الثلجية العالمية في شركة ماجد الفطيم للترفيه، إلى جانب فيصل جميل سلطان العيسى - نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة الوطنية العقارية ((NREC، ونادية عقيل - نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة المشاريع المتحدة للخدمات الجوية (يوباك).وبهذه المناسبة صرحت عقيل قائلة: "نحن سعداء للغاية بإطلاق حديقة سنو أبو ظبي التي سيكون لها تأثير إيجابي عظيم على السياحة في أبو ظبي التي تعمل أبو ظبي بشكل سريع ودؤوب على ترسيخ مركزها كمحطة عالمية للترفيه والتسلية العائلية. ونحن سعداء بتوفير تجربة فريدة من نوعها تفوق توقعات الزائرين. كما أننا نواصل التزامنا بتقديم تجارب جديدة وجذابة من خلال ريم مول، مما يضمن سمعته كوجهة حيوية غير مسبوقة، بينما يواصل عملية تطويره ونموه".

وبدوره قال فيصل سلطان: "إن إطلاق الحديقة الثلجية سنو أبو ظبي هو تعزيز لالتزامنا بتوفير تجارب مبتكرة وجذابة للعائلات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. تكمن قوة الترفيه في قدرته على توحيد الناس والارتقاء بنمط حياتهم. وسوف ينشأ بلا شك تأثيرٌ تآزري بين الحديقة الثلجية والعروض المتاحة في المول، مما سيوفر أجواءً زاهرة ومفعمةً بالحيوية، وسيجذب المزيد من الزوار ويعزز صناعة السياحة بشكل عام في أبوظبي".

تقع الحديقة الثلجية في قلب ريم مول، وجهة التسوق والترفيه والتسلية وتناول الطعام الأحدث لجميع أفراد العائلة في أبو ظبي. وتشغل سنو أبوظبي مساحة واسعة تبلغ 9،732 متراً مربعاً في قلب ريم مول، الوجهة الأرقى والأكثر تميّزاً للتسوق والترفيه والاستمتاع بتناول المأكولات في أبوظبي. وبمجرد دخول الزوار للحديقة ينتقلون مباشرة إلى عالم مغطى بالثلوج يمكنهم من الاستمتاع بأجمل المغامرات على الثلج في كل الفصول وطوال أيام السنة، حيث تتخذ العناصر التصميمية في سنو أبوظبي طابعاً مدهشاً وفريداً. وتضمّ هذه الوجهة المرتقبة 20 لعبة ونقطة جذب، بما فيها "كريستال كاروسيل"، و"قطار بولار إكسبرس"، و"فلايت أوف ذا سنوي آول" و"حديقة سنوفليك" و"الشجرة الساحرة". وتكتمل تجربة الزوار مع ثلاث وجهات للمأكولات والمشروبات تقدم مجموعة متنوعة من أشهى المأكولات والأطباق وسط ثلوج الحديقة.

صرح بروس فون كوفمان - مدير ريم مول: "يسرنا أن نعلن عن الافتتاح المرتقب بشدة لحديقة سنو أبو ظبي ويُسعدنا مشاركة ذلك مع شركة ماجد الفطيم ا ذات الخبرة الواسعة في الوجهات الترفيهية الاستثنائية. في ريم مول، نسعى جاهدين إلى توفير تجربة غير مسبوقة للزبائن تفوق توقعاتهم، وتُعد حديقة سنو أبو ظبي دليلاً على ذلك الالتزام".

ويمكن للراغبين باختبار مغامرات لا تُنسى في أول حديقة ثلجية داخلية في أبوظبي، التوجه إلى الطابق الثاني في ريم مول على جزيرة الريم في أبوظبي. لمزيد من المعلومات والحجز، يرجى زيارة الموقع الإلكتروني: SnowAbuDhabi.com.