«مايكروسوفت الكويت» تعزز التزامها بالنمو والتوسع في البلاد

المكتب الجديد يسهم في دفع خطط الشركة المستقبلية ويسهل النمو لشركاء المشاريع والأعمال أيضاً

تعزيزاً لخططها الرامية للنمو والتوسع إقليمياً، انتقلت «مايكروسوفت الكويت» إلى مكتب جديد بمساحة أوسع لاستيعاب فريق وأعمال ومجموعة حلول الشركة المتنامية. ويتسم المكتب بأنه في مركز المدينة، وسوف يضم أيضا مرافق ووسائل راحة جديدة للموظفين والزوار وأماكن لتحسين تجربة العملاء، فضلاً عن مساحة للنمو مستقبلاً.

وبهذه المناسبة، قال شارل نحاس، مدير عام «مايكروسوفت الكويت»: «يعد الوقت الحالي من أفضل الأوقات بالنسبة لـ 'مايكروسوفت الكويت'، حيث أدى نمونا وتوسعنا المتواصلين بتضاعف في مساحة مكتبنا الحالي. ويستعد المكتب الجديد لزيادة الكفاءة، وتحسين التجارب، وتوفير مرافق ووسائل راحة أفضل لموظفينا، الأمر الذي سيؤدي بدوره إلى توفير استشارات وحلول تقنية أفضل لعملائنا».

وأضاف: «لطالما عملت الكويت على تمكين الشركات، بما فيها مايكروسوفت، على النمو والازدهار محليا عن طريق إتاحة الفرص المميزة للعملاء، وتمكين الشركات من الازدهار، ودعم الرخاء الاقتصادي. وإذا أخذنا بعين الاعتبار المكانة التي رسخناها في السوق الكويتي، فقد رغبنا في أن تسهم هذه النقلة في تعزيز هذا الأثر الإيجابي، ولا شك أن توفير مكان أوسع مزود بالكثير من المرافق العصرية من شأنه مساعدتنا على تحقيق ذلك. كما أننا لم نغفل تجربة عملائنا ووضعناها على رأس أولوياتنا، ونحن على ثقة من أن كفاءاتنا التشغيلية المعززة سوف تنعكس بدورها على توفير قيمة استثنائية وخدمة فائقة لعملائنا وشركائنا على السواء».

ويقع مكتب «مايكروسوفت الكويت» الجديد في مجمع الراية في شارع الشهداء بمدينة الكويت.

بحضور المدير العام والرئيس التنفيذي وفريق من رؤساء القطاعات والأقسام

الإدارة التنفيذية في «Ooredoo» تشارك موظفي خدمة العملاء وجبة الإفطار

جانب من الفعاليات

شارك فريق من الإدارة التنفيذية في Ooredoo الكويت، إحدى شركات مجموعة Ooredoo العالمية، وجبة الإفطار مع موظفي مركز خدمة العملاء 121 المناوبين وذلك بحضور المدير العام والرئيس التنفيذي للشركة الشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني وعدد من رؤساء القطاعات والأقسام.

يأتي ذلك اتساقا مع سياسة الشركة بالاهتمام بموظفيها والتواصل معهم، وتقديرا لجهودهم خاصة في شهر رمضان الفضيل. وتعليقا على ذلك، يقول مدير أول إدارة خدمة العملاء وائل السلطان: «تواصلنا مع موظفي خدمة العملاء الذين يعتبرون هم واجهتنا أمام عملائنا ما هو إلا واجبنا تجاههم، إذ أحببنا أن نشاركهم أجواء الشهر الفضيل. نحن على يقين بأن موظفينا يسعون بشكل مستمر لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا على مدار الساعة، وانضمامنا لهم على مائدة الإفطار هو أقل ما نستطيع القيام به لتقدير جهودهم في هذا الشهر الفضيل.» كما أعرب السلطان عن أمله في أن تكون لهذه الزيارة أثر طيب على الموظفين لتحفيزهم على الارتقاء بمستوى الخدمة بشكل أفضل.

يذكر أن Ooredoo الكويت أعلنت في وقت سابق عن التزامها بتوزيع 17.000 وجبة على مدار شهر رمضان الكريم من خلال خيمة الإفطار بالإضافة إلى توزيع الوجبات في محطات توزيع مختلفة حول ضواحي الكويت وأماكن تواجد العمالة، وهي الشريحة المستهدفة من هذه الحملة. وتدار هذه الحملة بشكل أساسي من قبل برنامج «نعين وتعاون» التطوعي وهو برنامج المسؤولية الاجتماعية الذي تطلقه الشركة للعام الثاني على التوالي بعد النجاح الذي حققه في العام الماضي.

إلى جانب توزيع الوجبات، تقيم Ooredoo العديد من الفعاليات الأخرى خلال شهر رمضان المبارك تتضمن زيارات لدور الرعاية، والمستشفيات، وذوي الإحتياجات الخاصة للإحتفال بالقرقيعان، كذلك إعادة إطلاق برنامج Ooredoo التطوعي الناجح الذي حمل شعار «نعين وتعاون» بالتعاون مع منظمة Spread the Passion. بالإضافة إلى رعاية تطبيق «عطاء هب» المعني بنشر الوعي المجتمعي.

يجدر بالذكر أن Ooredoo الكويت حصلت على جائزة من وزارة الدولة لشئون الشباب في عام 2015 عن برنامجها التطوعي «نعين وتعاون» لكونها الشركة الوحيدة التي تبنت فئة المتطوعين في برنامج متكامل يهدف لتطوير مهاراتهم وإيصالهم بمبادرات تطوعية تتناسب مع اهتماماتهم.

«دي بيرز» للمجوهرات الماسية تفتتح فرعها الأول في الكويت

مجوهرات دي بيرز الماسية

أعلنت «دي بيرز» الشركة الرائدة عالمياً في تجارة الألماس والمجوهرات الناعمة والمبهرة التي تعكس روح التألق والفخامة، عن افتتاح فرعها الأول في الكويت في مجمع الأفنيوز - برستيج. ويعد هذا الافتتاح الثالث لـ«دي بيرز» في منطقة الشرق الأوسط بعد الإمارات العربية المتحدة والبحرين.

تتميز مجوهرات دي بيرز الماسية عن غيرها من الأسماء بأنها تتمتع بالنقاء الشديد والصلابة الفائقة، كما أنها عنوان للفخامة والأنوثة والرقي، ومنذ نشأتها في عام 1988 تحرص على ابتكار مجوهرات جديدة تليق بكل امرأة عصرية ومتألقة.

وقال الرئيس التنفيذي في شركة «دي بيرز» للمجوهرات، فرونسوا ديلاج: «يسعدنا أن تكون الكويت هي الوجهة الثالثة التي ننطلق بها في منطقة الشرق الأوسط، حيث أنها نقلة مهمة في مسيرتنا التوسعية وفي سعينا لخدمة عملائنا المحليين. إنه شرف لنا أن نقدم مجوهرات «دي بيرز» الماسية الفاخرة في السوق الكويتي المرموق، ونتطلع إلى أن تكون مجوهراتنا خيار كل النساء الكويتيات صاحبات الذوق الرفيع.»

من جانبه قال المدير التنفيذي في «المجموعة النمساوية لتطوير الأعمال - ABDG»، شريك «دي بيرز» في الكويت، عبدالله عجرش: « نتميز في «دي بيرز» عن غيرنا من شركات المجوهرات بما نقدمه من قطع الألماس الفريدة وتجربة لا تنسى لكل زبائننا. وإن انطلاقتنا في الكويت تزيدنا فخراً وسعادة في نقل هذه التجربة الماسية الرائعة لكل محبي التألق والفخامة، وفي تقديم أرقى المجوهرات والخدمات، والترحيب بجميع الضيوف الكرام من خلال تجربة تسوق ماسية رائعة.»

يذكر أنه قبيل هذا الافتتاح، أقامت «دي بيرز» أمسية حصرية سلطت فيها الضوء على النساء الكويتيات الرائدات وعرضت مجموعة جديدة من المجوهرات وقطع من الألماس الفاخر تكريماً واحتفاءً بسيدات الأعمال الكويتيات اللاتي تليق بهن هذه القطع الفريدة وتزين مظهرهن ونجاحاتهن.

يمتد الفرع الأول من «دي بيرز» في مجمع الأفنيوز - قسم برستيج على مساحة 145 متر مربع، ويجسد بفخامته الطابع الأنثوي الراقي، ويعكس الإشراقة والأناقة الموجودة في أدق تفاصيل المجوهرات والعلامات التجارية المعروضة فيه.

تنتشر محلات «دي بيرز» في دول عدة حول العالم أهمها «أولد بوند ستريت» في لندن، و«ماديسون أفنيو» في نيويورك، و«بريستيجيس» و«جاليريز لافايتي» في باريس، و«شين كونج» في بيجينج، و«آي أف سي» في «شنغهاي»، و«دا لاند مارك» في هونج كونج، و«جينزا» في طوكيو. وتمثل دول الخليج العربي نسبة 8% من الطلب العالمي.

تتميز شركة «دي بيرز» بخبرتها في تجارة الألماس والتي تمتد لأكثر من 125 عاماً، وتقديمها لقطع مجوهرات ماسية مخصصة لكل امرأة ترغب بالاحتفال بإطلالتها المشرقة، وتعكس بريقها الضوء والجمال العميق. وقد قامت شركة «دي بيرز» بتزويد جميع متاجرها بجهاز «دي بيرز إيريس» الذي يكشف الجمال الفريد في قطع المجوهرات، لتكون تجربة العملاء رائعة كتلك القطع وتملؤها الإشراقة والتألق.

بنك الخليج يجري السحوبات الشهرية لحسابي red والراتب

أعلن بنك الخليج عن موعد السحوبات الشهرية لـ حسابي red والراتب، والتي ستبث مباشرة على الهواء يوم الخميس الموافق 30 يونيو 2016 في تمام الساعة الثانية بعد الظهر، عبر إذاعة مارينا FM، من خلال برنامج الديوانية. وتشمل سحوبات حسابي red والراتب سيارة كاديلاك SRX 2016 جديدة، بالإضافة إلى جائزة نقدية تصل قيمتها إلى 1000 د.ك لكل منهما. سوف تجري السحوبات تحت إشراف ممثل من وزارة التجارة والصناعة.

ويوفر عرض حساب الراتب الجديد 2016 لعملاء بنك الخليج فرصة الفوز بهدية نقدية مضمونة تصل قيمتها إلى 200 د.ك أو نقاط تصل إلى 60.000 من مكافآت الخليج فور تحويل أول راتب، بالإضافة إلى حصولهم على بطاقة signature الائتمانية مجاناً مدى الحياة من بنك الخليج، وجائزة السحب ربع السنوي التي ستكون من نصيب صاحب الحظ الوفير الذي سيفوز بسيارة كاديلاك 2016.

حساب red مصمم خصيصاً لطلاب الثانوية العامة، والكليات، والجامعات التي تتراوح أعمارهم بين 15 و 25 سنة. وسوف يحصل عملاء حساب red أو الراتب أيضا على فرصة التأهل لدخول السحب الشهري على جوائز نقدية بقيمة 1000 د.ك عن كل حساب، والسحوبات ربع السنوية وفرصة الفوز بسيارة كاديلاك 2016 جديدة. كما يحصل أصحاب حساب red على بطاقة الصراف الآلي مجاناً وليس هناك حد أدنى للإيداع لفتح الحساب.

«بيتك» يزور «مركز العناية التلطيفية»

جانب من الزيارة

نظم بيت التمويل الكويتي «بيتك» زيارة الى مركز العناية التلطيفية ضمن برنامجه الرمضاني وإطار مسئوليته الاجتماعية ودوره الفعال في تعزيز الجهود في سبيل خدمة المجتمع وأبنائه والمشاركة في حملات تهدف الى مواساة المرضى والتخفيف من آلامهم.

وقام فريق العلاقات العامة في «بيتك» خلال الزيارة بتوزيع القرقيعان على المرضى، حيث كان لذلك الاثر الجميل في نفوس المرضى ورسم البسمة على وجوههم.

وقام فريق العلاقات العامة في «بيتك» بجولة الى الغرف لزيارة المرضى الذين لا تسمح حالتهم للنزول الى بهو المستشفى وذلك حرصا من «بيتك» على مشاركة الجميع بالانشطة.

وفي ختام الزيارة، تم تكريم «بيتك» على جهوده في تحمل اعباء المسئولية الاجتماعية والمشاركة في مختلف الانشطة التي تهم المجتمع.

خسائر متوقعة للصناعات الإيطالية بنحو 700 مليون يورو نتيجة «الخروج البريطاني»

توقعت دراسة اقتصادية أن تتكبد الشركات الحرفية الايطالية خسائر مالية بنحو 730 مليون يورو سنويا بسبب «الخروج البريطاني» من الاتحاد الأوروبي وتراجع صادراتها.

وقدر مكتب الدراسات باتحاد الحرفيين الايطالي في دراسة نشرها أن خسارة الشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الصناعات الحرفية والغذائية في ايطاليا ما يعادل 727 مليون يورو من صادراتها الى الأسواق البريطانية.

واعتبر المكتب ان الخسائر المتوقعة ستكون بسبب فقد مزايا حرية التبادل التجاري الناتجة عن خروج بريطانيا من الاتحاد والسوق الأوروبية. واوضح أن صادرات منتجات الشركات الصغيرة والمتوسطة الى الأسواق البريطانية تزيد على 5ر7 مليار يورو اي ما يعادل 4ر33 في المئة من اجمالي الصادرات الايطالية التي قاربت 6ر22 مليار يورو في الأشهر الـ12 الأخيرة.

ولفت الى حصة المنتجات الغذائية للشركات الايطالية الصغيرة في السوق البريطانية والتي تمثل نحو ملياري يورو تليها حصة الملابس بحوالي 4ر1 مليار يورو ثم المنتجات الجلدية بأكثر من مليار يورو والأثاث بنحو 940 مليون يورو.

«سلونز» يطلق باقات خاصة للاحتفالات

أصبح بإمكان العائلات التي تبحث عن مكان مميز للاحتفال بأعياد ميلاد أطفالها أن يستمتعوا بباقات خاصة للحفلات يقدمها متجر «سلونز أيس كريم» الذي تم افتتاحه مؤخراً في الكويت.

يقدم متجر الآيس كريم، الذي دخل الشرق الأوسط لأول مرة بإفتتاح فرعه في الكويت، للأطفال باقات خاصة لحفلات عيد الميلاد، تتضمن الباقات بطاقات الدعوة والطعام والمشروبات والزينة والعديد من الأنشطة الأخرى بالإضافة لكعكة عيد الميلاد مزينة بآيس كريم 'صنداي' على يد اختصاصي مطعم 'سلونز' الذي يقع في مجمع 'البروميناد'.

كما يمكن لمجموعات الأطفال المؤلفة من 15 طفلاً فما فوق أن يحجزوا المتجر لمدة ساعتين يستمتعون فيها بالمتجر بشكل حصري، وذلك ضمن الأسبوع أو خلال عطلة نهاية الأسبوع. كما تتوفر أيضا خدمات إضافية مثل الرسم على وجوه الأطفال وتلوين الأظافر وتصميم الأشكال باستخدام البالونات.

عن هذه الباقات الجديدة قال علي المطوع، المدير العام لمؤسسة 'علي فيصل المطوع' التي افتتحت المتجر في المنطقة: «نحن متحمسون لأن نقدم متجرنا من أجل متعة الأطفال من كافة الأعمار واحتفالاتهم، ونتطلع لأن نكون جزءاً من مناسباتهم السعيدة».

وأضاف: «نجحنا خلال الأشهر القليلة الأولى لافتتاح متجرنا في الكويت في أن نصبح وجهة رائجة للعائلات من جميع أنحاء البلاد، وأصبحنا محط اهتمام الراغبين باستضافة الاحتفالات والمناسبات لدينا».

يقدم متجر 'سلونز أيس كريم' تشكيلة متنوعة من الحلويات، بالإضافة للحلويات المصنوعة على الطريقة المنزلية والتي تملأ منصات العرض. كما يقدم العديد من نكهات الآيس كريم الغنية والأصيلة المصنوعة من أجود المكونات الطازجة. ويتميز المتجر بأسقفه و جدرانه الفريدة ذات اللون الزهري، بالإضافة لمجموعة من الدمى المنقوشة التي تزين جدرانه.

ويوفر المتجر العديد من النكهات المبتكرة التي يجلبها من موطنه الأصلي في فلوريدا، وتضم هذه النكهات: 'ترايسيز بريتزل' الشهي (آيس كريم بالكراميل مع شوكولاتة بالحليب المغطاة بالبسكويت المملح وبسكويت زبدة الفستق ذو الشكل اللولبي)، و'كوكي مونستر' (المصنوع من رقائق الشوكولاتة المحضرة على الطريقة المنزلية)، وفطيرة التفاح 'مامز' (آيس كريم كعكة التفاح مع قطع من كعكة التفاح المحضرة على الطريقة المنزلية).

«جلوبال ميد» تؤسس قاعدة عمليات لها في إفريقيا

اختارت شركة «جلوبال ميد»، الشركة العالمية الرائدة في مجال أنظمة تقديم خدمات التطبيب عن بعد، شركة «ذا مباوا غروب» في ساحل العاج لتشرف على الفرص المتاحة والخدمات المقدمة في أفريقيا، وهذا يدل على الأهمية المتنامية للسوق الأفريقية بالنسبة إلى الاقتصاد العالمي. وسيستغل يايا مباوا، الرئيس التنفيذي للشركة، خبرته المتعددة الثقافات في مجال الأعمال في أوروبا وأمريكا الشمالية وأفريقيا من أجل بناء جسر فعال لنقل التكنولوجيا إلى الدول الناشئة في أفريقيا.

وقال جويل إي. بارتيليمي، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «جلوبال ميد» في هذا الصدد: «يخطط 'فيسبوك' لاستخدام الأقمار الصناعية، وأشعة الليزر والطائرات المسيرة بدون طيار بنهاية هذا العام لتزويد المليار الباقي من الأشخاص حول العالم بإمكانية التواصل الإلكتروني. وبفضل مشروع 'بروجيكت لون' الذي أطلقته 'جوجل'، وهو عبارة عن نظام توصيل الإنترنت عبر مناطيد عملاقة، سيتمكن مفهوم التطبيب عن بعد من الوصول إلى مناطق لم تحصل على هذه الخدمة من قبل.»

تعرّف مباوا إلى شركة «جلوبال ميد» في المؤتمر السنوي لمؤسسة التطبيب عن بعد الأمريكية في لوس أنجلوس، وقال في معرض تعليقه على هذا الأمر: «سرعان ما عرفت أن 'جلوبال ميد' فريدة في مجال التطبيب عن بعد مقارنة بالحلول الأخرى. وستمكن، من خلال حق الملكية والخدمة المتكاملة عمودياً، من تطبيق حلول عالمية المستوى مصمّمة لتلائم المتطلبات الفريدة لأفريقيا. وهذه تعتبر ميزة تنافسية كبيرة بالنسبة إلى 'جلوبال ميد' وأساسية للنجاح في المناطق الأفريقية».

عمل مباوا حوالي 20 سنة في المنتجات التكنولوجية وتطوير الأعمال في قطاع الاتصالات والإعلانات، ومؤخراً في مجال الرعاية الصحية بصفته نائب رئيس المبيعات الدولية وتطوير الأعمال في شركة «ميد 1» للرعاية الصحية ونائب رئيس إدارة المنتج لشركة «رالي هيلث». وأثناء عمله في شركة «ميد 1»، عمد مباوا إلى بناء علاقات مع أنظمة الصحة العامة في جميع أنحاء أفريقيا ومنطقة البحر الكاريبي.

وقال مباوا: «سيضطلع التطبيب عن بعد بدور أساسي في التأثير إيجابا على مشاكل الرعاية الصحية في أفريقيا. ومن شأن التزامي بتحسين قارتنا، إلى جانب رسالة 'جلوبال ميد' بتحسين الولوج إلى الرعاية على المستوى العالمي، أن يوفرا فرصة لا مثيل لها للتواصل بين الأطباء والملايين من الأفارقة».