دبي تستحوذ على 27% من الفعاليات في الشرق الأوسط

أحمد باولس

أكد الرئيس التنفيذي لشركة تنظيم المعارض والمؤتمرات ميسي فرانكفورت الشرق الأوسط، أحمد باولس على استمرار نمو صناعة سياحة المؤتمرات والمعارض في الإمارات، فالتقارير تتوقع أن تصل نسبة النمو إلى 7 في المئة بفضل التجهيزات والتحضيرات لتنظيم معرض اكسبو 2020 حيث يولد القطاع 2.39 مليار درهم سنويا في الاقتصاد الوطني ومن المتوقع أن ينمو إلى 5.1 مليارات درهم بحلول 2020، بحسب شركة «ميسي فرانكفورت». وتشير التقديرات إلى أن دبي وحدها تستحوذ على 27 في المئة من الأحداث التي تقام في الشرق الأوسط وبحلول 2020 من المنتظر أن تستقطب من 3 إلى 4 ملايين زائر تجاري يبلغ عدد الزوار التجاريين لسياحة المؤتمرات والمعارض منهم حاليا حوالي 900 زائر، ومن المتوقع أن يتضاعف هذا العدد ليصل إلى 1.7 . 1.9 مليون زائر وهو ما يفرض منافسة أقوى إلى جانب تشبع السوق باللاعبين الكبار في الصناعة.

من جانبها تستعد ميسي فرانكفورت الشرق الأوسط، لإطلاق المعرض والمؤتمر المتخصص في مواد المناولة وأدوات الشحن «ماترياليز هاندلنج» الذي ينطلق في 14 من سبتمبر بدبي. وقد سجلت الشركة معدلات نمو مضاعف على مستوى كافة معارضها خلال النصف الأول للعام الجاري حيث ساهمت الأسواق العالمية بشكل رئيسي في المبيعات، ومن المتوقع أن تصل مبيعات الشركة الأم ميسي فرانكفورت جروب إلى أكثر من 600 مليون يورو خلال العام.

شارك في المعارض الست من خلال المقر الإقليمي لشركة ميسي فرانكفورت الشرق الأوسط بدبي في الفترة من يناير وحتى يونيو 2015 وهي إنترسك، باينر ورلد، عالم الجلود، عالم الجمال، معرض المعدات هارديوير آند تولز الشرق الأوسط إضافة إلى معرض قطع غيار السيارات أوتوميكانيكا، شارك فيها إجمالي 5.174 عارض من 60 دولة على مساحة عرض تزيد على 98.000 متر مربع.

كما استقطبت المعارض الست إجمالي 100.425 الف زائر تجاري من 130 دولة، وباستثناء عالم الجلود الشرق الأوسط الذي اقيم لأول مرة في 2015، سجل صافي المساحة الإجمالية نموا سنويا بنسبة 11 %، فيما بلغت نسبة النمو في عدد العارضين والزائرين 7 %.

وعليه فإن استمرار نجاح معارض ميسي فرانكفورت الشرق الأوسط بدبي يؤكد مكانتها المتنامية بوصفها المنظم الأبرز للأحداث التجارية التي تخدم المنطقة، خاصة وأن المبيعات العالمية لمجموعة ميسي فرانكفورت التي يتوقع أن تزيد على 600 مليون يورو في 2015، ما يجعلها أول منظم معارض ألماني يتجاوز هذا الرقم.

كما تمت كذلك عائدات المبيعات الخاصة بشركة ميسي فرانكفورت الشرق الأوسط من خلال المكتب في دبي وشهدت نمو عائدات المبيعات السنوي المركب بنسبة 17 % خلال السنوات الستة الأخيرة. وسجلت عائدات المبيعات نموا سنويا بنسبة 22 % في 2014 .

يواصل قسم المؤتمرات سريع النمو في ميسي فرانكفورت الشرق الأوسط تقدمه بخطى ثابتة مواكبا لأحدث الصناعة، حيث كانت النسخة الأولى لمؤتمر المرور الذكي الناجح في أبوظبي في مايو الإضافة الأحدث لقائمة المؤتمرات القوي الذي يضم 15 مؤتمر.

ويشهد النصف الثاني من 2015 تنظيم عدد من المعارض والمؤتمرات مثل ماترياليز هاندلنج الشرق الأوسط، معرض الإضاءة في الشرق الأوسط، مؤتمر جراحة العظام للأطفال، مؤتمر علم الفيروسات في الخليج، مؤتمر BOHS لحماية سلامة العمال ومؤتمر الإضاءة في الشرق الأوسط.

تمتلك مجموعة ميسي فرانكفورت عالميا شبكة من 29 شركة فرعية وتنظم أكثر من 120 معرضا تجاريا في 30 دولة حول العالم، يقام أكثر من نصفها خارج ألمانيا.

وقال فولفجانج مارتزن رئيس ميسي فرانكفورت والرئيس التنفيذي قائلا: «إذا سار كل شيء حسب المخطط فإننا نهدف أن نكون أول شركة معارض تجارية ألمانية تتجاوز مبيعاتها 600 مليون يورو بهامش كبير». وتابع: «يعني ذلك أن المجموعة ستنطلق من حيث غادرت عقب أرقامها القياسية السابقة في 2014 - حيث سجلت مبيعاتها ما يقرب من 554 مليون يورو فيما بلغ صافي عائدها السنوي 33 مليون يورو. وأضاف مارتزن: «نسير جيدا حسب المخطط في إطار استراتيجيتنا ميسي فرانكفورت 2020 ولدينا بالفعل رؤى استراتيجية لمزيد من التطورات حتى 2025».

فورد تعين روب كروز مديراً لمبيعات الشرق الأوسط وإفريقيا

روب كروز

أعلنت شركة فورد عن تعيين روب كروز بمنصب مدير المبيعات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا ليعمل على مواصلة تحقيق المبيعات في أسواق الشرق الأوسط، شمال أفريقيا، جنوب أفريقيا، وأفريقيا جنوب الصحراء. وسوف يعمل كروز من مقر الشركة الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بدبي.

وسيقدم كروز في منصبه الجديد تقاريره مباشرة لكاليانا سيفقانيانام، نائب رئيس التسويق والمبيعات والخدمات لدى فورد ولينكولن في الشرق الأوسط وأفريقيا، الذي صرح بهذه المناسبة قائلا: «يسرنا أن نعلن عن تعيين روب كروز بمنصب مدير المبيعات لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. وكلنا ثقة بإمكاناته الاستثنائية التي ستساهم بدور محوري في تعزيز مبيعاتنا القوية في هذه الأسواق، نظرا لخبرته العميقة في مجال المبيعات مع فورد، والتي تزيد عن 20 عاما».

وشغل كروز سابقا منصب المدير العام للتسويق والمبيعات لدى فورد موتور كومباني في منطقة أفريقيا الجنوبية، حيث كان مسؤولا عن تلبية احتياجات العملاء الحاليين وتوسيع قاعدة عملاء فورد، ودعم طرح طرازات جديدة ضمن السوق الجنوب أفريقية.

وفي منصبه الجديد، سوف يكون مسؤولا عن الإشراف على أداء وحدة الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وتنمية نشاطها في مجال مبيعات المركبات.

وتحت إدارة كروز، ارتفعت مبيعات شاحنات فورد رنجر في جنوب أفريقيا في شهر يوليو بنسبة 38.3% مقابل الشهر ذاته من العام الماضي. وبشكل عام، يواصل حجم مبيعات فورد موتور كومباني نموه المتصاعدي في أفريقيا الجنوبية بزيادة حتى 46% حتى اليوم عن الفترة ذاتها من العام الماضي.

وبهذا الخصوص قال كروز: «يسرني أن أكون جزءاً من فريق العمل المسؤول عن تحقيق نمو ثابت في حصتنا السوقية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، وإسعاد عملائنا الراغبين بالحصول على منتجاتنا وخدماتنا، ومواجهة التحديات في هذه المنطقة، حيث تتنوع متطلبات العملاء، لنتمكن من تقديم تجربة علامة فورد العالمية الراقية. وإني أتطلع لخوض هذه التجربة الجديدة ضمن هذه الأسواق الغنية بالتنوع الثقافي، الذي يجعلها من إحدى المناطق الأكثر إدهاشاً في العالم».

«جلف نت» للاتصالات تنفذ البنية التحتية الرقمية في المدرسة المتحدة الأمريكية

لقطة جماعية للمسؤولين

قامت شركة شبكة الخليج للإتصالات (جلف نت)، إحدى أكبر الشركات الرائدة في تقديم خدمات المعلومات والإتصالات الحديثة، بتنفيذ البنية التحتية الرقمية في المدرسة المتحدة الأمريكية عبر دمج تكنولوجيا القرن 21 مع المحافظة على الأساليب العلمية والتقليدية المعتمدة عالمياً.

و استناداً إلى خبرتها في مجال الحلول الذكية، قامت جلف نت بتقديم خدماتها الذكية مثل: شاشات الإعلانات الرقمية، والمختبرات الذكية، والشاشات التعليمية التفاعلية التي تعمل باللمس كما قامت بتغطية مباني المدرسة عبر خدمة الواي فاي الذكي، والتي تعتبر من الضروريات للحفاظ على التواصل الفعّال بين الطاقم التعليمي والطلبة وأولياء الأمور.

وبهذه المناسبة قال إيهاب مرعي – مدير مبيعات تكنولوجيا الإتصالات والمعلومات في شركة شبكة الخليج للإتصالات (جلف نت): «إن جلف نت تتطلع دائما إلى تطبيق أحدث الحلول التكنولوجية المتطورة في القطاع التعليمي، والتي تساهم في تسريع ايصال المعلومة بشكل دقيق وبجودة عالية، ومن هذا المنطلق سعت جلف نت إلى إبراز دورها كشركة رائدة في المساهمة في الدراسة والتنفيذ والإشراف على تلك الحلول».

وأضاف «من خلال الاستفادة من شاشات العرض والشاشات التفاعلية والحلول المقدمة في أقسام الاستقبال و الممرات، نجحت المدرسة بدمج أحدث التقنيات للتواصل مع الطلاب وأولياء الأمور بسهولة بالغة. كما أن التزايد المستمر والسريع لأعداد الشاشات الرقمية في المدرسة يساهم في تثقيف الطلاب وتوفير المعلومات وتشجيع الفعاليات الطلابية وإبراز فوائد التوفير وخلق مكان عمل خالي من الورق والذي بدوره يعزز ثقافة المحافظة على البيئة، بل وهي من الاجراءات الاساسية التي تحرص المدرسة المتحدة الأمريكية على تطبيقها للتقدم نحو بيئة خضراء».

من جانبه قال راستي برانز – الرئيس التنفيذي لقسم المعلومات في المدرسة المتحدة الأمريكية : «تم تزويد كافة الفصول الدراسية بالشاشات التفاعلية عبر شركة جلف نت التي تعمل من أجل توفير مجموعة متألية للمدرسة المتحدة الأمريكية والتي تضم حزمة متكاملة تتألف من شاشات متعددة اللمس و أحدث البرامج التعليمية بالإضافة الى توفير البرنامج الخاص الذي يجمع بين الحاسوب اللوحي والهاتف النقال. إن وجود شاشات متعددة اللمس الى جانب خدمة الواي فاي في الفصول الدراسية سترفع حتماً من مستوى التدريس والتعليم في المدرسة كما أنها توظف أحدث الحلول لتعليم الطلاب والاستفاده من الوسائل الأكثر تقدماً في مجال توفير المعلومات».

وقد قدمت جلف نت الحلول الذكية و التي تم اعدادها خصيصاً لفصول المدرسة المتحدة الأمريكية من أجل ضمان بيئة تعليمية متجاوبة ومستدامة وداعمة. حيث توفر هذه الحلول المتكاملة الأساس الحاسم للرؤية والرسالة التعليمية إلى جانب استراتيجية واضحة في توصيل التكنولوجيا في الفصول الدراسية وبالتالي تسهيل عملية التعلم.

يعتبر تجهيز المدرسة الأمريكية المتحدة مشروع آخرمن سلسلة المشاريع الناجحة لشركة جلف نت من حيث التطوير الشامل لتقنية المعلومات و الإتصالات.

جراند سينماز تفتتح الفرع الثاني في الكويت

لقطة جماعية من الافتتاح

أعلنت جراند سينماز عن الافتتاح المرتقب لدار السينما في الجيت مول بمنطقة العقيلة، احد أهم مراكز التسوق في الكويت.

يعتبر هذا الافتتاح الفرع الثاني لجراند سينماز بالكويت في أقل من 3 سنوات، بعد النجاح البارز في مركز الحمرا، بعد التوسع الأفقي والعمودي في لبنان والأردن، مما يجعل سلسلة جراند سينماز العلامة التجارية الأسرع نموا في المنطقة.

تتسع الجراند سينماز جيت مول على 780 كرسي موزعة على 9 صالات من ضمنها صالة Grand Class VIP حيث تضم 16 كرسي صمم خصيصا لزيادة متعة المشاهدة. وزودة جراند سينماز ببهو واسع مزود بأرقى الخدمات التي تعكس مستوى الخدمات E-Kiosk بحيث تكون على أتم الإستعداد لخدمة زوار الجراند سينماز.

تقدم الصالات التسعة لسكان منطقة العقيلة مجموعة واسعة من المنتجات المميزة مثل خدمات التجارة الإلكترونية، سواء كان ذلك الحجز على الانترنت، E-kiosk أو عن طريق تطبيقات الموبايل، إلى جانب تشكيلة لا تضاهى من الإمتيازات، تقدم من قبل فريق عمل من الفتيين المدربين لتقديم الخبرة الراقية على أفضل صورها. و أضاف رامبا: «رؤية جراند سينماز دائما التوسع محليا ودوليا، وتعتبر الكويت مفتاح الأسواق الاستراتيجي لخطة التوسع لدينا». يقول جان رامبا، الرئيس التنفيذي لجراند سينماز. «بدأ تطور العلامة التجارية في دولة الإمارات العربية المتحدة منذ أكثر من عشر سنوات وامتد على طول الطريق إلى لبنان والأردن ثم الكويت وقريبا إلى البحرين والعديد من المناطق الأخرى على الخريطة.» «إنطلقنا من مركز الحمرا الفاخر منذ 3 سنوات، وها نحن الان نفتتح الفرع الثاني في جيت مول، وقريبا سوف نعلن عن الفرع الثالث. لقد سعدنا بالفرصة للإستثمار في الكويت، وفي المقابل نحن أسعد لما نقدمه من فرص عمل والإرتقاء بتجربة العرض السينمائية المتطورة التي نقدمها.»

افتتحت جراند سينماز جيت مول بأقوى الأفلام، منها فيلم مهمة مستحيلة 5 والذي تم عرضه في يوم 6 أغسطس، والآن يمكن لرواد السينما التطلع إلى الأفلام العالمية حصريا من أفضل ما ورد في مجال الترفيه السينمائي.

جراند انترتينمنت SAL تعدكم بأن تكون في متناول كل رواد السينما الكويتية للسنوات القادمة.

«جارتنر» : مبيعات الهواتف الذكية حول العالم تسجل أبطأ معدلات نمو منذ 2013

أظهرت نتائج أحدث التقارير الصادرة عن مؤسسة الدراسات والأبحاث العالمية جارتنر أن مبيعات الهواتف الذكية حول العالم سجلت أبطأ معدل نمو منذ العام 2013، وذلك خلال الربع الثاني من العام 2015، حيث بلغ إجمالي مبيعات الهواتف الذكية للمستخدمين النهائيين في جميع أنحاء العالم 330 مليون جهاز، أي بزيادة قدرها 13.5 بالمائة مقارنة بذات الفترة من العام 2014.

في هذا السياق قال أنشول غوبتا، مدير الأبحاث لدى مؤسسة الدراسات والأبحاث العالمية جارتنر: "على الرغم من أن تواصل الطلب على الهواتف الذكية الأقل كلفة، والتي تعمل بواسطة الجيل الثالث 3G والرابع 4G من شبكات الاتصالات اللاسلكية، يعمل على دفع عجلة النمو في الأسواق الصاعدة، إلا أن إجمالي مبيعات الهواتف الذكية تباين من منطقة لأخرى خلال الربع الثاني من العام 2015". وقد سجلت الأسواق الصاعدة في كل من آسيا/المحيط الهادئ (باستثناء الصين)، وأوروبا الشرقية، والشرق الأوسط، وأفريقيا، معدلات نمو هي الأسرع بين المناطق، وذلك بفضل الأداء الجيد لشركات التوريد في كل الأسواق الصينية والمحلية، وعلى النقيض من ذلك، تراجعت مبيعات الهواتف الذكية في الصين لأول مرة على أساس سنوي، مسجلة انخفاضاً بنسبة 4 بالمائة.

ويتابع أنشول غوبتا حديثه قائلاً: "تعتبر الصين أكبر دولة في مبيعات الهواتف الذكية، فهي تمثل 30 بالمائة من إجمالي مبيعات الهواتف الذكية خلال الربع الثاني من العام 2015. إلا أن أداءها المتواضع أثر بشكل سلبي على أداء سوق الهواتف المحمولة خلال الربع الثاني، كما أن السوق الصينية بلغت حد الإشباع، حيث يستند سوق الهواتف المحمولة فيها بشكل رئيسي على عمليات الاستبدال، وعلى نسبة أقل من المشترين للمرة الأولى، وبغض النظر عن أداء سوق الهواتف المحمولة الرخيصة الثمن والتقنية، ستشكل الهواتف الذكية المتمازة، عالية الثمن والتقنية، عنصراً رئيسياً لاستقطاب عمليات الترقية والتحديث، وللمحافظة على حصتها السوقية في الصين، أو تعزيزها".

بالرغم من إطلاق شركة سامسونج للأجهزة الجديدة من نوع إس 6، إلا أن هواتفها الممتازة مازالت تواجه العديد من التحديات من قبل أجهزة آي فون ذات الشاشات الكبيرة من شركة آبل، فقدت خسرت شركة سامسونج 4.3 نقطة مئوية من حصتها السوقية، وتراجعت مبيعاتها أجهزتها بنسبة 5.3 بالمائة خلال الربع الثاني من العام 2015، في حين سجلت شركة هواوي أعلى معدل لنمو المبيعات، حيث بلغ 46.3 بالمائة، وذلك بفضل مبيعاتها القوية في الأسواق الخارجية، ومبيعاتها للهواتف الذكية التي تعمل بواسطة الجيل الرابع 4G من شبكات الاتصالات اللاسلكية في الصين. كما ارتفع معدل مبيعات أجهزة الآي فون بنسبة 36 بالمائة، ما أكسب شركة آبل 2.4 نقطة مئوية في حصتها السوقية، وسجلت شركة آبل أيضاً عمليات استبدال قوية لأجهزة الآي فون في كل من الأسواق الصاعدة والمتقدمة، وخاصة في السوق الصينية، حيث ارتفع إجمالي مبيعات أجهزة الآي فون في الصين 68 بالمائة، ليبلغ 11.9 مليون جهاز.

فلاي دبي تطلق رحلاتها إلى عاصمة كازاخستان

أعلنت فلاي دبي عن إطلاق رحلاتها إلى أستانا عاصمة كازاخستان، لترفع عدد وجهاتها في البلاد إلى 3 وجهات.

وتبدأ فلاي دبي بتسيير 4 رحلات أسبوعياً ابتداء من 26 اكتوبر 2015، لتكون أولى شركات الطيران التي تربط بين المدينتين بشكل مباشر. ويذكر أن الناقلة قد أطلقت عملياتها إلى ألماتي وشيمكنت في كازاخستان في سبتمبر 2014، ويرتفععدد الوجهات التي تغطيها فلاي دبي في آسيا الوسطى إلى 9 وجهات مع انضمام أستانا.

وتقوم فلاي دبي بتسيير 38 رحلة أسبوعية من دبي إلى مدن في أرمينياوأذربيجانوجورجيا وكازاخستان وقيرغيزستانوطاجكيستان وتركمانستان.

وفي هذا السياق، قال غيث الغيث، الرئيس التنفيذي في فلاي دبي: " مضى عام منذ بدء رحلاتنا إلى كازاخستان، ويسرنا اليوم أن نمد شبكتنا إلى هذه الدولة، حيث لاحظنا نموا كبيرا في الطلب على خدماتنا،وتشكل آستانامركزا اقتصاديا هاما في آسيا الوسطى. لذا فان بدء رحلاتنا إليها يشكل إضافة هامة، ونتطلع إلى خدمة هذه المدينة والمشاركة الفعّالة في تطوير قطاعات التجارة والسياحة بين المراكز الاقتصادية في آسيا الوسطى والشرق الأوسط". وتسعى كل من كازاخستان والإمارات العربية المتحدة إلى تعزيز التعاون التجاري والسياحي، وبالأخص مع استعدادات الدولتين لاستضافة الحدث العالمي "إكسبو" 2017 و2020 على التوالي، وقد شهدت الدولتان نموا مميزا في صناعات مختلفة من ضمنها الطاقةوالتمويل الإسلامي الإنشاءات. ويستفيد المسافرون من خدمات فلاي دبي المرنة والمبنية على أسعار مدروسة،ومن ضمنها النظام الترفيهي على متن طائراتها والحائز على جوائز، حيث يتوفر باللغات الروسية والعربية والانجليزية في الوقت الذي يتيح فيه 1.300 ساعة من الموسيقى والأفلاموالعروض المتلفزة والصحف. وتتوفر درجة رجال الأعمال على كافة الرحلات إلى كازاخستان لتؤمن للمسافرين سفرا مريحاومميزات تناسب تطلعاتهم.