فورد تؤمن التمويل والتدريب لبرنامج «Techstars Mobility»

120 ألف دولار.. قيمة إطلاق مشاريع جديدة وتدريب 12 شركة

تحت رعاية فورد يبدأ برنامج Techstars Mobility في ديترويت، بقبول طلبات الاشتراك للمشاريع الناشئة المهتمة بتطوير حلول مستقبلية لوسائل النقل.

ومن خلال هذا البرنامج، يتلقى 12 مشروعا للابتكار تمويلا يصل إلى 120.000 دولار ، بالإضافة إلى 3 أشهر من التدريب على تطوير الأفكار والحلول، بما ينسجم مع خطة وسائل النقل الذكية لدى فورد Ford Smart Mobility، والتي تسعى إلى الارتقاء بأنظمة الاتصال، والسيارات ذاتية القيادة، وتجربة العملاء، والبيانات الضخمة والتحليلات لدى الشركة نحو آفاق جديدة.

وتعليقا على هذه الرعاية يقول كين واشنطن، نائب رئيس شركة فورد، للبحوث والهندسة المتقدمة: «يدعم لقاء شركة فورد مع برنامج Techstars Mobility من طموحات المخترعين الأذكياء الذين يبدعون حلولا مبتكرة لتغيير الطريقة التي يتحرك بها العالم. واليوم، يأتي بعض من أهم أفكار الاختراعات من مشاريع الشركات الناشئة، ونحن متحمسون لإدخال هذه الأفكار الجديدة إلى ديترويت، وإلى صناعة السيارات».

وتم تحديد نقاط التركيز في فريق المشاريع الجديد على الاختراعات ضمن أربعة مجالات رئيسية، وهي: تجربة العميل، وتقنية المعلومات وتحليل البيانات، وتكامل القيادة متعددة النماذج، وسهولة الامتلاك، وخبرة المستخدم. ومن خلال صفحة www.techstars/apply يمكن للمتقدمين طلب المشاركة؛ وتحدد الموعد النهائي لقبول الطلبات بتاريخ 22 مارس، وفي 13 يونيو سينطلق المشاركون في برنامجهم الذي يختتم بحلول 8 سبتمبر.

وانطلق برنامج التحفيز التوجيهي Teachstars Mobility في عام 2015، مع تركيزه على الجيل القادم من حلول وسائل النقل والحركة. ويعتبر هذا البرنامج فرعا من برنامج Techstars Global الذي أطلق عام 2007 وقام بتطوير 660 شركة حصدت حوالي 5 مليارات دولار.

ويهتم برنامج Techstars Mobility بخطة وسائل النقل الذكية لدى فورد Ford Smart Mobility والتي تنبثق من رؤية بيل فورد، الرئيس التنفيذي لشركة فورد؛ حيث حمل على عاتقه مهمة لفت الانتباه إلى العواقب المحتملة لجمود تطور وسائل النقل العالمية على المدى الطويل. وبالإضافة إلى هذا، يضم ائتلاف البرنامج عددا من الشركات العالمية الأخرى، ومنها: ماجنا الدولية، وفيريزون، ودانا، وهوندا، وماكدونالدز، وميوتيخ ري وميشلان، والتي أسهم كل منها في تقديم التمويل والتوجيه للبرنامج.

واشتمل فريق عام 2015 على 10 مشاريع ناشئة جمعت ما يزيد عن 3 ملايين دولار أمريكي مع اكتمال البرنامج؛ حيث أثبتت سبعة من هذه الشركات حضورها في مترو ديترويت لتطوير اختراعاتها، ونذكر منها:

- كوزموس Cosmos - وهي منصة متنقلة قيد الاختبار لسداد الالتزامات أولا بأول، وتهدف فكرة المنصة لإتاحة خيار بالدفع يوما بيوم، أو مع كل استخدام للبيانات، أمام لمستخدمي الهاتف المتحرك، بما يلغي الحاجة إلى عقود الاشتراك المكلفة.

- تقنيات إليجوس Elegus Technologies - تقنية جديدة للبطارية تزيد من كثافة الطاقة، ومستوى السلامة في البطاريات العادية، وتتيح المجال لتصغير أحجامها وزيادة طاقتها. وتم تطوير هذه التقنية خلال 4 سنوات حيث يختبر الفريق هذه التقنية لوضعها قيد الإنتاج قريبا.

ويقول تيد سيربينسكي، العضو المنتدب في TechstarsMobility: «تجاوزت السنة الأولى جميع التوقعات؛ فمع 10 شركات رائعة، وتجاوب عالي كبير، وما يزيد عن 300 موجه مشترك في ديترويت، و8 مؤسسات ناشطة، اجتمعت كلها في ديترويت بدافع اهتمامها بوسائل النقل، ولإعادة إحيائها عبر مشروعات منظمة، نحن متحمسون لتنمية هذا البرنامج في عام 2016 وما وما وراءه».

التحضيرات مستمرة لإطلاق برنامج Techstars Mobility

Ooredoo تستقبل زوار سوق قوت غداً

أوريدو جاهزة في سوق قوت لاستقبال الزوار

تستقبل Ooredoo الكويت، إحدى شركات مجموعة Ooredoo العالمية، رواد سوق قوت الخامس لهذا الموسم، والذي سيقام يوم غد السبت الموافق 9 يناير 2016، في مجمع مروج، من الساعة التاسعة صباحا وحتى الخامسة مساءً.

وتقدم Ooredoo لرواد السوق عروضا إستثنائية على جهازي iPhone 6s و iPhone 6s Plus ، حيث يتيح العرض للمشتركين فرصة الحصول على مكالمات محلية ورسائل نصية غير محدودة، بالإضافة إلى إشتراك إنترنت 4G+ سعة 500 جيجابايت وجهاز iPhone 6s سعة 64 جيجابايت، ويشمل العرض الحصري لابتوب Macbook، وساعة UP3 Jawbone الرياضية بالإضافة إلى راوتر 4G+ مجاني، وذلك إبتداءً من 60 دينار شهريا.

ويسر فريق عمل شركة Ooredoo الكويت دعوة الجميع لزيارة السوق والإستمتاع بأجوائه الرائعة، للتعرف على المنتجات الغذائية المحلية والحرف اليدوية الفريدة التي يقدمها لهم أصحاب المشاريع الصغيرة، إلى جانب الإستفادة من عرضنا الحصري الذي يمكنهم التعرف أكثر على تفاصيله من خلال الجناح المخصص للشركة.

يقام سوق قوت في مجمع مروج، أحد مشاريع منتجع صحارى للتغولف، ويضم المنتجات الزراعية والغذائية والحرف اليدوية، بالإضافة إلى القسم المخصص للأطعمة بسلط الضوء على تنوع الأطعمة المحلية، إلى جانب قسم خاص لأنشطة الأطفال. بدأ الموسم الثالث لسوق قوت في نوفمبر 2015 ويستمر حتى أبريل 2016، ويقام مرتين شهريا.

مركز سلطان يشهد أجواء شتوية رائعة

مع حلول الشتاء وموسم الاعياد، حمل مركز سلطان في جعبته العديد من المفاجآت والقام العديد من المسابقات والفعاليات ليتمتع بها الأطفال في كل من فروعه الثلاثة في السالمية، الشعب البحري وشرق.

تحت شعار « تهاني الشتاء»، تم تزيين ركن خاص للاطفال مع أميرة الثلج ورجل الثلج لتعكس روح هذا الموسم. وعمل مركز سلطان على تخصيص ركن آخر للاطفال يستطيعون من خلاله تزيين الكعك والحصول على الهدايا مما أضفى جوّا من المرح والتسلية لجميع أفراد الأسرة.

وبالإضافة الى المزيد من الحماس على الأجواء، اقام مركز سلطان مسابقة على وسائل التواصل الاجتماعي حيث يتعين على الأطفال أخذ صورة مع رجل الثلج أو أميرة الثلج ومن ثم عرضها على الإنستغرام للحصول على فرصة بالفوز بجوائز قيمة.

استمرت هذه الفعاليات في كل من 25 و26 من ديسمبر 2015 وايضا في 1 و 2 يناير 2016 الأمر الذي مكّن عملاء مركز سلطان من الاستمتاع بالاجواء الرائعة برفقة العائلة.

كشفت عن خطط طموحة لافتتاح 50 متجراً بحلول العام 2020

«هوم سنتر» تحتفل بالذكرى السنوية العشرين لتأسيسها

أعلنت هوم سنتر، أكبر سلسة من متاجر الأثاثات والمستلزمات المنزلية في الشرق الأوسط، اليوم عن بدء احتفالاتها بالذكرى السنوية العشرين لتأسيسها. وبهذه المناسبة، كشف العلامة التجارية عن خطط طموحة لتوسيع وجودها الإقليمي بافتتاح أكثر من 50 متجراً جديداً على مدى السنوات الخمس المقبلة.

لقد بدأت نشاطها بمتجر وحيد في إمارة الشارقة في دولة الإمارات العربية المتحدة عام 1995. لكنها سرعان ما بدأت تنمو وتكبر لتغدو اليوم شبكة دولية تضم ما يقرب من 90 متجرا منتشرة في 10 دول وتحتل مساحة تصل إلى 4 ملايين قدم مربعة.

وخلال المؤتمر، أوضح ميدريك باين، الرئيس التنفيذي لشركة هوم سنترن أن الفضل الأكبر في المكانة الريادية التي تحتلها هوم سنتر حاليا يرجع إلى عوامل متعددة تشكل بمجملها الركائز الأساسية لاستراتيجية أعمالها، وتتمثل في تنوع المنتجات، والأسعار المعقولة، والتركيز الدائم على كل ما يصب في مصلحة عملائها. وكشف باين عن خطط لاستثمار أكثر من مليار درهم على مدى السنوات الخمس المقبلة لتعزيز حضور العلامة التجارية في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وآسيا. كما تعتزم العلامة التجارية إجراء عملية تحديث وتجديد لأكثر من 40 من متاجرها الحالية في المنطقة، إلى جانب تقوية سلسلة توريدها الحالية، وتعزيز البنية التحتية لمستودعاتها.

وبالتزامن مع سعيها المستمر لتعزيز حضورها في السوق الحالية، تعمل هوم سنتر على استكشاف الفرص المتاحة للتوسع نحو دول مثل كازاخستان والمغرب وكينيا والجزائر وأنغولا، سواء من خلال تنمية أعمالها الأساسية أو من خلال الحصول على امتيازات جديدة. ومن المتوقع أن تساهم خطة التوسع الجديدة للعلامة التجارية في توفير حوالي 3000 فرصة عمل إضافية بحلول العام 2020.

وفي محاولة للتكيف مع التطور المستمر لاحتياجات العملاء، تخطط هوم سنتر لتوسيع محفظة معروضاتها على مدى السنوات الخمس المقبلة لتشمل مجموعة من المنتجات المبتكرة، ومجموعة من حلول التخزين المنزلية العصرية، ووحدات الأثاث، فضلاً عن فئات جديدة كلياً من المنتجات.

وقال باين: «إن الاحتفال بمرور عشرين عاماً يمثل معلماً بارزاً في حياة علامة تجارية مثل هوم سنتر التي بدأت كمتجر محلي لتصبح اليوم الوجهة المفضلة لشراء الأثاثات والمستلزمات المنزلية على مستوى المنطقة. لقد بدأت حكاية هوم سنتر من رؤية واضحة وبسيطة تتمثل في تزويد العملاء بمنتجات ذات جودة عالية وبأسعار معقولة، واليوم بعد مرور عقدين من الزمن، لا يزال رضا العملاء محط تركيزنا الرئيسي والأهم».

وأضاف باين: «في إطار سعينا لتقديم تجربة استثنائية لعملائنا، نحرص دائماً على أن تواكب منتجاتنا أحدث التوجهات العالمية، مع الحرص على أن تلائم أذواق واحتياجات عملائنا المحليين. كما نلتزم بإجراء تحسينات مستمرة على تصاميم متاجرنا بهدف إثراء تجربتنا العملاء بما يتماشى مع التكنولوجيا الحديثة والتوجهات المتغيرة التي تشهدها سوق تجارة الأثاثات المنزلية».

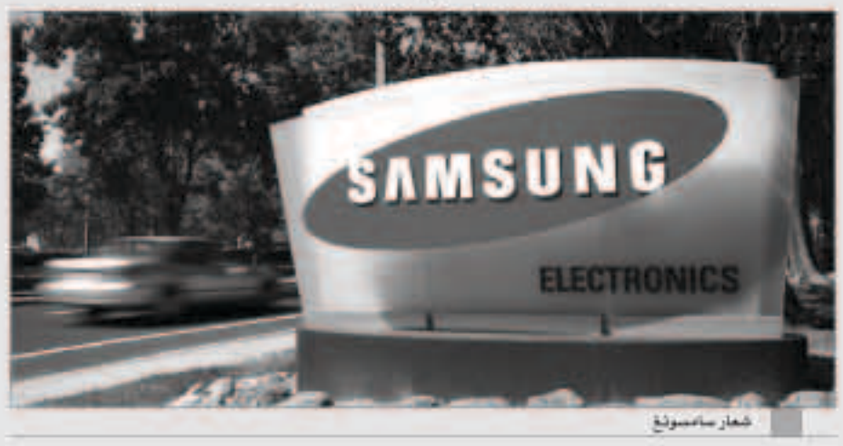
وأضاف: «لدينا خطط طموحة للسنوات الخمس المقبلة، حيث نعتزم زيادة عدد متاجرنا ومعروضاتنا بنسبة 50 في المئة، فضلاً عن دخول أسواق جديدة. وهذا التوسع سيشكل أساساً متيناً للمرحلة المقبلة من النمو بالنسبة لهوم سنتر».

يشار إلى أنه في العقدين الأخيرين، استثمرت هوم سنتر في بناء علاقات قوية ودائمة مع عملائها، وقد أثمر ذلك من خلال ارتفاع نسبة العملاء الأوفياء للعلامة التجارية إلى أكثر من 80 في المئة، كما تشير الدراسات إلى إن كل عضو من أعضاء برنامج «شكراً» يزور أحد متاجر هوم سنتر بمعدل ثلاث مرات على الأقل في السنة.

تجدر الإشارة إلى أن هوم سنتر صنفت باستمرار بين أفضل 50 علامة تجارية في المؤشر العالمي لبساطة العلامة التجارية في الشرق الأوسط. كما حازت العلامة التجارية على جائزة سوبر براند لثلاثة أعوام متتالية في دولة الإمارات (2010-12)، والكويت (2010) والأردن (2012).

ميدريك باين

«سامسونج» تحتفي باليوم العربي لمحو الأمية بإطلاق تطبيق تعليمي لشاشة الإقفال



شعار سامسونج

تحتفي شركة «سامسونج الخليج للإلكترونيات» باليوم العربي لمحو الأمية هذا العام بإطلاق تطبيق KalimaLock الذكي، الذي يهدف إلى إحياء استخدام اللغة العربية، خصوصا في أوساط المستخدمين الشباب.

ويعمل التطبيق الجديد على شاشة الإقفال على هواتف الشركة، حيث يحتاج المستخدم إلى توصيل النقاط على شاشة اللمس لتكوين كلمة باللغة العربية من أجل فك قفل الشاشة. وبمجرد نجاح المستخدم في توصيل النقاط بالطريقة الصحيحة، يظهر معنى الكلمة على الشاشة باللغتين العربية والإنجليزية، وذلك قبل أن يتم فك القفل لاستخدام الهاتف. يتوفر التطبيق حصريا عبر متجر «سامسونج جالاكسي» للتطبيقات، ويعمل على جميع أجهزة الهاتف والكمبيوتر اللوحي من سلسلة جالاكسي التي تنتجها الشركة. ويعمل تطبيق KalimaLock الذي صممته «سامسونج» على تعليم المستخدمين كتابة الكلمات باللغة العربية، مع تقديم معانيها واستخداماتها باللغتين الإنجليزية والعربية.

وتعليقا على أهمية التطبيق الجديد، قال السيد طارق صباغ رئيس قسم تقنيات التصوير والأجهزة المحمولة لدى «سامسونج الخليج للإلكترونيات» : «تسلمهم 'سامسونج' ابتكاراتها من جمهور المستخدمين والأمور التي ترتبط بحياتهم اليومية، و نهدف من خلال تطوير هذا التطبيق، من الانضمام إلى جميع المبادرات الفعالة في إحياء اللغة العربية، مثل مبادرة « بالعربي» وتعزيز دورها في المجتمع، خصوصا مع حركة التطور الرائدة التي تشهدها منطقة الخليج العربي، و التي جعلت من اللغة الانجليزية، المفضلة في المدارس والمنازل والاستخدام اليومي، وهو ما ترك أثرا سلبيا على إتقان اللغة العربية من قبل الأطفال، سواء من حيث الكتابة أو القراءة أو الحديث. ونحن نعمل من خلال ابتكارات مثل تطبيق KalimaLock على إحداث تغيير إيجابي وتعزيز حياة المستخدمين، إسهاما في تعزيز التنمية الاجتماعية والاقتصادية في المنطقة».

ومن الجدير بالذكر أن نسبة الأمية في العالم العربي تبلغ حوالي 22 في المئة من إجمالي السكان، وهو ما يعني وجود قرابة 97 مليون إنسان أمي في المنطقة العربية. وقد شهد استخدام اللغة العربية الفصحى تراجعا ملحوظا أيضا، وهو ما كشفت عنه دراسات حديثة أجريت على طلبة المدارس في المنطقة.

تحتفل المنطقة باليوم العربي لمحو الأمية، في الثامن من يناير من كل عام، إحياءً لذكرى تأسيس الشبكة العربية لمحو الأمية وتعليم الكبار من قبل الجامعة العربية في عام 1970.

بريطانيا: بيع 2.63 مليون سيارة جديدة خلال العام الماضي

اظهرت بيانات رسمية ارتفاع مبيعات السيارات البريطانية خلال العام الماضي الى اعلى مستوى في تاريخ البلاد ببلوغها 2.63 مليون سيارة.

وذكرت البيانات الصادرة عن (جمعية مصنعي وموزعي السيارات) ان المبيعات سجلت العام الماضي ارتفاعا بنسبة 6.3 بالمئة مقارنة بعام 2014 متجاوزة الرقم القياسي السابق المسجل في عام 2013 بـ 2.58 مليون سيارة.

واضاف التقرير ان مبيعات السيارات في ديسمبر الماضي حققت بدورها مستوى قياسيا بلغ 180.077 الف سيارة وبزيادة بلغت نسبتها 8.4 بالمئة مقارنة بالمبيعات المسجلة في ديسمبر 2015 ما يشير الى تحقيق مبيعات السيارات نموا ايجابيا للعام الرابع على التوالي وتجاوزها الأرقام التي سبقت الازمة المالية في عام 2008.

واشار التقرير الى ان مبيعات السيارات بين عامي 2009 و2011 سجلت تراجعا الى ما دون مليوني وحدة.

وعزا التقرير نمو انتاج ومبيعات السيارات الجديدة الى زيادة ثقة المستهلكين في السيارات المصنعة في بريطانيا اضافة الى نمو رواتب الموظفين خلال العام الماضي الى مستويات قياسية بجانب العروض المغرية لقروض التمويل ذات الفوائد الضئيلة التي سوقتها كبريات شركات السيارات العالمية.

على صعيد اخر كشف تقرير منفصل عن ارتفاع اسعار المنازل في بريطانيا خلال العام الماضي بنسبة 9.5 بالمئة ليصل متوسط سعر المنزل الى 208 الاف جنيه استرليني.

وذكر التقرير الذي صدر عن هيئة (هاليفاكس) لقروض المنازل ان الأسعار بين نوفمبر وديسمبر الماضيين سجلت ارتفاعا شهريا بلغ 1.7 بالمئة متوقعا ان تسجل الأسعار خلال العام الجاري ارتفاعا إجماليا لن يقل عن ستة في المئة.