بمشاركة أكثر من 75 شركة من داخل وخارج الكويت

«إسكان جلوبل» تطلق فعاليات معرض النخبة العقاري ... اليوم

الشيخة فاطمة الحمود

جانب من فعاليات المعرض السابق

محمود عفيفي

فاطمة: حريصون على القيام بدورنا لتنشيط الاقتصاد الوطني انطلاقاً من مسؤوليتنا الاجتماعية

عفيفي: «إسكان جلوبل» انطلقت للتوسع إقليمياً بعد ترسيخ أقدامها في السوق الكويتي

تطلق مجموعة إسكان جلوبل لتنظيم المعارض والمؤتمرات اليوم فعاليات معرض النخبة العقاري الذي تنظمه المجموعة على أرض المعارض الدولية بمشرف قاعة 8 خلال الفترة من 9 وحتى 14 مايو الجاري بمشاركة أكثر من 75 شركة ومؤسسة عقارية محلية وخارجية تطرح خلاله أكثر من 200 مشروع عقاري وفرصة استثمارية داخل وخارج الكويت، وتصاحب المعرض فعاليات ضخمة ومتنوعة ومفاجآت غير مسبوقة تنتظر زواره.

وبهذه المناسبة قالت الشيخة فاطمة الحمود الصباح رئيس مجلس إدارة المجموعة: تنطلق اليوم دورة جديدة من دورات معرض النخبة العقاري على أرض المعارض الدولية بمشرف بمشاركة موسعة من شركات ومؤسسات عقارية تطرح مشاريع وفرص استثمارية مميزة داخل وخارج الكويت.

نجحت المجموعة خلال سنوات عملها الماضية في تنظيم مجموعة متنوعة من المعارض، ونطمح دائما للارتقاء بصناعة المعارض العقارية، وتقديم المزيد من الخدمات الجديدة.

نحرص دائما على أن تكون معارض وفعاليات المجموعة ذات مردود وعائد لكافة المشاركين فيها، فمن جهة نحرص المجموعة على أن تحقق الشركات المشاركة أهدافها البيعية والتسويقية، ومن جهة ثانية نحرص على أن يحقق العملاء والزوار أهدافهم الإستثمارية.

أصبحت مجموعة إسكان جلوبل الآن الشركة الأولى في مجال تنظيم المعارض بالكويت ونطمح للوصول بها إلى المركز الأول على منطقة الخليج العربي والشرق الأوسط.

ولابد من التأكيد على أن «إسكان جلوبل» حريصة على أن يكون لها دور في مجال تفعيل النشاط الاقتصادي في الكويت، من خلال تنظيم مثل هذه الفعاليات والمعارض التي تجتذب شريحة كبيرة من الشركات والمستثمرين والعملاء على اختلاف فئاتهم وتوجهاتهم.

إن «إسكان جلوبل» وباعتبارها واحدة من الشركات الرئيسية العاملة في مجال تنظيم الفعاليات والمعارض العقارية، لا تدخر جهدا في سبيل الارتقاء بصناعة المعارض العقارية في الكويت، ووجهنا كافة إمكاناتنا وجهودنا من أجل الارتقاء بصناعة المعارض العقارية انطلاقا من مسؤوليتنا الاجتماعية في الاسهام في دفع عجلة الاقتصاد الكويتي وتنفيذا للرؤية السامية لسمو أمير البلاد حفظه الله بتحويل الكويت إلى مركز تجاري ومالي.

.. وفي الختام أتقدم بجزيل الشكر لجميع الرعاة والشركات المشاركة معنا في معرض النخبة ونسأل الله العلي القدير التوفيق والنجاح للجميع.

من جانبه قال محمود عفيفي الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة المجموعة «نطلق اليوم في مجموعة «إسكان جلوبل» دورة جديدة من دورات معرض النخبة العقاري على أرض المعارض الدولية بمشرف بمشاركة أكثر من 75 شركة ومؤسسة عقارية من داخل وخارج الكويت تطرح أكثر من 200 مشروع عقاري وفرصة استثمارية داخل وخارج الكويت».

وأضاف «يستقطب المعرض شركات ومؤسسات عقارية قوية ذات سمعة طيبة من داخل وخارج الكويت تطرح مشاريع وفرص استثمارية ضخمة وتقدم تلك الشركات لزوار المعرض عروض خاصة بهذه الدورة، وحرصنا في «إسكان جلوبل» على تنظيم فعاليات خاصة تصاحب المعرض».

وقال أن النسخة الحالية للمعرض تتميز بتنوع المشاريع العقارية والفرص الاستثمارية التي تطرحها نحو 75 شركة ومؤسسة عقارية من داخل وخارج الكويت، حيث تتوزع تلك المشاريع والفرص على الأسواق الكويتية والخليجية والعربية والأوروبية والأمريكية والآسيوية، بالاضافة إلى باقة مميزة من الفعاليات والعروض الخاصة والمفاجآت المصاحبة للمعرض.

وأضاف «نجحنا بتوفيق وفضل من الله في نقش إسم مجموعة «إسكان جلوبل» على صدر خارطة الشركات الكبيرة العاملة في مجال تنظيم المعارض والمؤتمرات العقارية، وأصبحنا الآن الرقم واحد في سوق الكويت كأفضل شركة تقوم بتنظيم المعارض والمؤتمرات».

واستطرد قائلا «هذا النجاح هو ثمرة التعاون البناء بيننا وبين شركاءنا من رعاة وشركات ومؤسسات مشاركة معنا في معارضنا المختلفة، وهذا النجاح يحمل في طياته التأكيد على الثقة الكبيرة التي منحتها الشركات لـ«إسكان جلوبل» بما يضيف عبء ومسؤولية اضافيين يدفعاننا كمنظمين للمعارض والمؤتمرات للتركيز أكثر وبذل المزيد من الجهد وتقديم المزيد من الفعاليات والخدمات المبتكرة والمتجددة بما يتناسب وهذه الثقة الكبيرة، وهذا النجاح ايضا يضعنا في تحد كبير مع انفسنا للمحافظة على هذه المكانة الرائدة للمجموعة وترسيخ اقدامنا أكثر كأفضل منظم للمعارض والمؤتمرات».

وأضاف «بعد ترسيخ أقدام المجموعة في السوق الكويتي انطلقت «إسكان جلوبل» لتوسع خارطة خدماتها اقليميا .. وفي إطار خطتنا التوسعية في المنطقة العربية وسعينا لأن نكون ضمن أكبر وأهم شركات تنظيم المعارض العقارية في المنطقة، تم تأسيس فرع للمجموعة في جمهورية مصر العربية للدخول بقوة في سوق المعارض العقارية في مصر وذلك بعد أن دخلنا أسواق خليجية في كل من دولة الإمارات العربية المتحدة ودولة قطر ومملكة البحرين».

وقال متابعا حديثه «وندخل الشركة لهذه الاسواق متسلحة بخبرة كبيرة اكتسبتها في مجال تنظيم المعارض العقارية في المنطقة العربية ومنطقة الخليج العربي، مدعومة برصيد زاخر من النجاحات في هذا المجال ساهم في ترسيخ اقدامها ووضع بصمتها في عالم صناعة المعارض العقارية، وذلك من خلال الفعاليات والأنشطة المختلفة الناجحة والمبهرة التي تقدمها في معارضها المختلفة».

وأضاف «تستكمل المجموعة حاليا استعداداتها لتنظيم اضخم معرض عقاري في المنطقة العربية في جمهورية مصر العربية خلال الفترة من 19 يوليو المقبل وحتى 23 من نفس الشهر في القاهرة بقاعة المؤتمرات في مدينة نصر على مساحة اجمالية 18 الف متر مربع، ومن المتوقع أن يكون هذا المعرض الضخم حدثا فريدا وغير مسبوق في المنطقة، حيث تم اعداد حملة اعلامية ضخمة بتكلفة تتخطى 15 مليون جنيه مصري ووضع خطة عمل متكاملة لإخراجه بالشكل المطلوب».

وتعمل كذلك على استكمال استعداداتنا لاطلاق دورة جديدة من معرض النخبة العقاري في دولة الإمارات العربية المتحدة خلال الفترة من 7 وحتى 10 نوفمبر المقبل، كما نستكمل ايضا استعداداتنا لتنظيم اول دورة من معرض النخبة العقاري في دولة قطر خلال الفترة من 21 وحتى 24 نوفمبر المقبل.

واختتم تصريحه بقوله إن «إسكان جلوبل» تجدد في هذه الدورة التزامها الثابت بتسخير كل جهودها وطاقاتها للارتقاء بصناعة المعارض، وتضع عصارة رصيد خبراتها التراكمي في مجال تنظيم المعارض والمؤتمرات بين أيدي جميع المهتمين بهذا المجال من شركات ومؤسسات عقارية ومستثمرين وعملاء، وسنواصل سعينا في طريق الوصول إلى مصاف كبرى الشركات العالمية العاملة في هذا المجال، وفي الختام نتقدم بجزيل الشكر لشركاء النجاح من رعاة وشركات مشاركة وزوار ولجميع العاملين في مجموعة إسكان جلوبل على جهودهم الوافرة التي صنعت هذا النجاح.

Ooredoo تقدم باقات «إنترنت المستقبل» الجديدة مع أحدث الأجهزة

مجبل الأيوب

أعلنت شركة Ooredoo الكويت، إحدى شركات مجموعة Ooredoo العالمية للاتصالات، عن إطلاقها لباقات إنترنت جديدة مصممة خصيصا لتوفر لعملائها مجموعة متنوعة من سرعات الإنترنت، والأجهزة الحديثة بأسعار تنافسية.

يمنح العرض الجديد عملاء Ooredoo إمكانية الإختيار بين باقات عديدة من بينها باقة الـ200 جيجابايت مقابل 4 دينار شهريا، أو باقة الـ 400 جيجابايت مقابل 7 دينار شهريا، وأخيرا باقة الـ 1 تيرابايت مقابل 10 دينار شهريا. الأسعار ثابتة مهما تغيرت مدة إلتزام العقد سواء كانت 6 أشهر أو 12 شهرا أو 24 شهرا. وبناء على مدة الإلتزام ستزيد خيارات الأجهزة المصاحبة للعرض، والتي ستشمل الراوتر بالحجمين الصغير والكبير بتقنية 4G وLTE، وiPad Mini3 وiPad Air بتقنية LTE، وiPad Mini 4 الذي يعمل بتقنية Wifi فقط. بالإضافة إلى جهاز iPad Pro بحجم 12.9" بتقنية Wifi فقط، إلى جانب أجهزة Apple TV، وXbox، وPlayStation. تتوفر جميع هذه العروض من خلال متجر Ooredoo الإلكتروني بالإضافة إلى عروض أخرى حصرية.

وتعليقا على هذا العرض، صرح مدير إدارة الإتصال المؤسسي لدى شركة Ooredoo الكويت، مجبل الأيوب قائلا: «هدفنا الرئيسي في شركة Ooredoo هو تلبية احتياجات عملائنا، لذا نسعى بإستمرار إلى تقديم كل ما هو جديد، ومبتكر من خدمات، وعروض، وخاصة فيما يخص باقات الإنترنت التي نقدمها والتي تمنح العملاء حرية إختيار افضل الأسعار التي تناسب ميزانياتهم وأحدث الأجهزة المناسبة لهم.»

تعمل Ooredoo على توفير باقات إنترنت فريدة من نوعها لعملائها ليتمكنوا من الحصول على خدمة الإنترنت بسرعة كبيرة وثابتة، بالإضافة إلى أحدث الأجهزة وكل ما هو جديد في عالم التكنولوجيا.

«الخليج» يقدم خصومات حصرية لحاملي بطاقة red في «سينيسكيب»

أعلن بنك الخليج عن منح عملاء حساب red خصومات حصرية لمشاهدة أحدث الأفلام في أي من دور العرض «سينيسكيب» على مدار الأسبوع، مقابل 2 د.ك فقط بدلا من السعر الإعتيادي البالغ 3.5 د.ك.

للاستفادة من العرض، يتوجب على حاملي بطاقة red إستخدام بطاقاتهم redللسحب الآلي في شراء تذاكر السينما من منافذ البيع التابعة لجميع دور العرض «سينيسكيب».

لقد صمم حساب red الجديد 2016 خصيصاً لطلاب المرحلة الثانوية، والكليات، والجامعات التي تتراوح أعمارهم بين 15 و 25 سنة. وسوف يحصل عملاء حساب red على فرصة التأهل لدخول السحب الشهري على جوائز نقدية بقيمة 1000 د.ك. والسحوبات ربع السنوية على السيارات وفرصة الفوز بسيارة كاديلاك 2016 جديدة على كل سحب. وإضافة إلى ذلك ليس هناك حد ادنى لفتح الحساب ولا يتم تقاضي أي رسوم على الرصيد.

يلتزم بنك الخليج بتزويد عملاء حسابات red بالعروض المناسبة التي صممت خصيصا لتلبي احتياجاتهم الخاصة.

للتوسع وتعزيز الكفاءة في قطاع السيارات

شركة «الجزيري» توقع اتفاقية مشتركة مع «بروكونز»

جانب من توقيع الاتفاقية

أعلنت بروكونز، الاسم الرائد في مجال استشارات الأعمال وخدمات تقنية المعلومات، أنها وقعت اتفاقا مع الجزيري للسيارات، الوكيل المعتمد الحصري لسيارات لامبورجيني الجديدة والمستعملة في الإمارات العربية المتحدة، لتطبيق حلول SAP Business One لإدارة الأعمال المؤسسية وتلبية احتياجاتها المتعلقة بالسيارات.

ويأتي اختيار حلول SAP Business One وحلول DMSOne المؤسسية المصممة خصيصاً لقطاع السيارات عبر «بروكونز»، ليتماشى مع خطط شركة الجزيري لإطلاق أكبر معارض لامبورجيني في المنطقة. وترافق هذا التوسع المبهر تزايد الحاجة لتطبيق حلول متكاملة لتخطيط الموارد المؤسسية بما يمكن الشركة من التحكم الكامل بعملياتها وتزويد عملائها بخدمات متميزة. أما اختيار الجزيري لبروكونز فينبع من مكانتها المرموقة ورسخ سمعتها كأكبر شريك لحلول SAP Business One في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. ومن الجدير بالذكر أن بروكونز كرّست فريقاً متخصصاً من المستشارين الخبراء لتطبيق الحلول لدى الجزيري للسيارات.

يشار إلى ان بروكونز هي المورد الرئيسي لحلول SAP Business One والمزود الوحيد لحلول DMS One المؤسسية في المنطقة. يوفر DMS One افضل حلول تخطيط الموارد المؤسسية، ويعتبر أداة فريدة لتطوير عمليات لامبورجيني ودعمها، حيث ستتاح لشركة الجزيري للسيارات فرصة الحصول على المعلومات اللازمة لصيانة ومتابعة السيارات بمجرد طلبها، إلى جانب إمكانية تحسين كفاءة الأعمال وزيادة الإنتاجية، مما يساهم في تعزيز علاقة الشركة مع عملائها.

تعمل الحلول من قاعدة بيانات مركزية موحدة ليدير كافة عمليات الأعمال الأساسية في المبيعات والتمويل والمشتريات والمخزون والتسليم - أي انه يقدم نظاماً دقيقاً للإدارة والإشراف على كامل مهام إدارة سلسلة التوريد من الطلب وحتى التسليم بكفاءة تامة.

في هذا الصدد قال بدر الجزيري، المدير العام لشركة الجزيري للسيارات: «نحن على ثقة تامة من أن هذا الاتفاق مع بروكونز سيحقق قيمة رائعة لفريقنا وعملياتنا وعملائنا. لا بد لنا من مواصلة النمو وتطوير أعمالنا لنخدم عملاءنا بكفاءة وسرعة، ونتطلع إلى إنجاز هذا التعاون وما سيحققه لنا من أثر ملموس على الاعمال في المستقبل القريب.»

بدوره قال وسيم حسانية، المدير التنفيذي لشركة بروكونز: «نسعى إلى بناء حلول قوية تجمع بين مزايا SAP Business One و DMS One الفريدة، لتتناسب تماما مع احتياجات قطاع السيارات. فنحن نفخر باتفاقنا مع لامبورجيني الإمارات وتؤكد التزامنا تجاه دعم جهودهم في تحسين وتنمية عمليات الشركة.»

وفي تعليقه على الأمر قال باتريك هياتي، نائب الرئيس للأعمال العامة ومنظومة الشركاء لدى SAP في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا: «تعتبر الجزيري للسيارات من رواد الابتكار في استخدام إمكانات التحليل المتطورة لتعزيز تجربة عملائها وتحقيق التوسع السريع، وذلك بمساعدة استراتيجية SAP للابتكار المشترك ورؤية بروكونز الثاقبة. فنحن في SAP نقدم أفضل الممارسات العالمية للابتكار في قطاع السيارات إلى شركة الجزيري لتتمكن من تلبية الطلب المتزايد ودعم تنوع الاقتصاد الإماراتي.»

يذكر أن الجزيري للسيارات اختارت بروكونز لما تتمتع به من سمعة متميزة كأبرز شركاء SAP للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. فالشركة تدير ستة مكاتب للدعم في المنطقة، ويعمل لديها أكثر من مستشارا شاركوا في ما يزيد على 250 مشروعا لتطبيق حلول تخطيط الموارد المؤسسية.

وقد تمكنت بروكونز على مدى السنوات من بناء شبكة متينة من شركاء القنوات وإعادة البيع في الشرق الأوسط وإفريقيا.