أكبر معرض تجاري ومنصة تواصل لسوق خدمات المركبة في الشرق الأوسط وإفريقيا

«أوتوميكانيكا دبي 2015» يواصل الاستعداد لتدشين الانطلاقة الكبرى

من المنتظر أن تصل مبيعات السيارات في الشرق الأوسط وافريقيا إلى 3.37 مليون وحدة في 2020 حسب ما أفادت أحدث الأبحاث حيث أن حركة التحضر السريعة والتصنيع المتزايد وتنامي التعداد السكاني للطبقة المتوسطة يزيد من الطلب على تنقل أسهل على مستوى المنطقة.

وتشير شركة فروست آند سوليفان العالمية للأبحاث التحليلية إلى أن إجمالي مبيعات المركبات الخفيفة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا بلغ 2.35 مليون وحدة في 2013 وكانت دول مجلس التعاون الخليجي صاحبة النصيب الأكبر من مبيعات المركبات الجديدة.

وتفيد فروست آند سوليفان أن دول مجلس التعاون الخليجي تستحوذ على ما نسبته 57.8 % من حصة المركبات المستخدمة بالفعل في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا فيما يُتوقع أن يصل إجمالي عدد المركبات المستخدمة إلى 33.9 مليون وحدة في 2020 بزيادة عن الـ 21 مليون مركبة حاليا.

وفي نفس الوقت فإن معدل النمو السنوي الثابت لمبيعات السيارات خلال السنوات الستة القادمة بنسبة 4.6 % سوف يعزز معدلات الطلب على السوق الإقليمي لقطع الغيار والذي يُقدر إن يصل حجمه إلى 16.8 مليار دولار بحلول 2020، مقارنة بـ 9.5 مليار دولار في 2013.

وسوف يستبشر بذلك أكثر من 1.700 عارض يشاركون في معرض اوتوميكانيكا دبي 2015 الذي يعد اكبر معرض تجاري ومنصة تواصل لسوق خدمات المركبة في الشرق الأوسط وافريقيا حيث يقام المعرض في الفترة من 2 – 4 يونيو في مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض.

يستهدف المعرض الذي تنظمه شركة ميسي فرانكفورت الشرق الأوسط الطلب الإقليمي الناشئ على قطع غيار واكسسوارات السيارات، الإطارات، البطاريات ومكونات السيارات وذلك باستقدام المصنعين والموردين للتواصل مع التجار وصانعي القرار الإقليميين.

ومنذ نسخته الأولى في 2003 سجل أوتوميكانيكا دبي معدل نمو سنوي مركب نسبته 25 % في كل من عدد العارضين ومساحة المعرض. وفي 2014 شارك في المعرض المتخصص 1.696 عارض من 59 دولة فيما زاره 28.709 زائر من 130 دولة.

وأوضح أحمد باولس الرئيس التنفيذي في ميسي فرانكفورت الشرق الأوسط قائلا: " أحد أهم عوامل نمو أوتوميكانيكا دبي هو انه يمثل منصة فريدة لأبرز موردي ومصنعي خدمات المركبات في العالم لتكوين علاقات تجارية دائمة مع التجار والموزعين في الأسواق سريعة النمو في العالم.

وتابع: " كما انه يوفر فرص الوصول المباشر إلى الأسواق الإقليمية كتلك التي توجد في أفريقيا وإيران والتي تزخر بفرص هائلة للأعمال لكن يصعب الوصول إليها. ويمكن للتجار التعرف أكثر على المنتجات الجديدة والوصول إلى موردين جدد والمفاضلة بين بدائل المنتجات. وقد رسخ المعرض مكانته حقا كمعرض تجاري دولي يحظى بإشادة عالمية.

وأضاف باولس: "يبلغ عدد المركبات المستخدمة بالفعل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا 21 مليون مركبة وهو ما يشير إلى حجم السوق الهائلة التي يوفرها السوق للموردين العالميين لمكونات السيارات خدمات وصيانة المركبات صيانة هياكل السيارات أعمال الطلاء الإطارات، البطاريات وأنظمة الأداء".

وفي دورته الثالثة عشر هذا العام يضم أوتوميكانيكا دبي 2015 ستة أقسام رئيسية هامة هي قسم " القطع المكونات والالكترونيات والنظم" القسم الأكبر والمكوّن حديثا إلى جانب أقسام الاكسسوارات وضبط السيارات، الإصلاح والصيانة، الإطارات والبطاريات، مركز الخدمة وغسيل السيارات.

وقد أعرب العارضون الذين وقعوا بالفعل للمشاركة في المعرض على حالة التفاؤل التي عمّت طويلا سوق خدمات المركبات سريع التطور في الشرق الأوسط وافريقيا.

وقال "بيتر ريهبرج"، المدير التنفيذي في asanetwork – ASA، التي تعد واحدة من أهم جمعيات المركبات في ألمانيا والتي تمثل الجناح الألماني قال: "لقد تطور معرض أوتوميكانيكا دبي بشكل ملحوظ خلال السنوات القليلة الماضية وبات واحد من المعارض التجارية القليلة التي تمكّن الناس من تكوين علاقات تجارية قوية جدا وخاصة في الأسواق النامية مثل العراق، إيران، شمال افريقيا وباكستان".

من جانبه قال "مارك بورلنغوس"، مدير تطوير أعمال السيارات في شركة أرواني للتجارة واحدة من عدة شركات شاركت في أوتوميكانيكا دبي منذ نسخته الأولى قال إن أهم ما يميز المعرض هو ما فرص التواصل وضمان الأعمال التي تتم عقب المعرض.

وتابع برلنغوس: "يخطئ كثير من الناس بالحكم على نجاح أي معرض تجاري من خلال ما تم إنجازه في الحدث وحجم ما تم إبرامه من أعمال خلال المعرض".

وأضاف: "ومع ذلك فإن الأعمال الحقيقة تتم في الأشهر التالية لأي معرض كنتيجة للصفقات التجارية التي تتم خلال تلك المعرض وهذا هو سر تميز أوتوميكانيكا.

نحن لا نشارك في المعرض لكي نبيع وإنما نشارك لعقد صفقات جديدة وتطوير عروض أسعار وتعاقدات عقب المعرض ومن ثم توقيع صفقات في الأشهر وربما السنوات التالية".

تجدر الإشارة إلى أن أكثر من نصف زوار أوتوميكانيكا دبي يأتون من خارج الإمارات منهم أكثر من 2.500 زائر من أفريقيا. وتتأكد الجاذبية العالمية لمعرض الأيام الثلاث في 2015 من خلال مشاركة 22 من الأجنحة الدولية و37 رابطة تجارية دولية فيما يشارك حوالي 90 % من العارضين من خارج الإمارات.

كما يتضمن أوتوميكانيكا دبي 2015 فعالية "أكاديمية أوتوميكانيكا" وهي عبارة عن سلسلة من الندوات وورش العمل التي تركز على أهم القضايا التي تؤثر على سوق خدمات المركبات.

«أوتوميكانيكا دبي» أكبر معرض تجاري ومنصة تواصل لسوق خدمات المركبة في الشرق الأوسط وإفريقيا

على مدار 11 يوماً خلال فبراير

«الاتحاد للطيران» تنظم أيام توظيف لتعيين أعضاء جدد بطاقم الضيافة الجوية

أفراد طاقم ضيافة الاتحاد للطيران ينتمي الى ما يزيد عن 115 جنسية

سكوبل : يتم تزويد أعضاء الطاقم بمختلف المزايا الوظيفية بما في ذلك التأمين الصحي والانتقالات والزي الرسمي

تنظم الاتحاد للطيران الناقل الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة أيام توظيف على مدار أحد عشر يوما خلال شهر فبراير/شباط القادم بهدف استقطاب الأفراد ذوي الخبرات الواسعة في مجال الضيافة ومنحهم الفرصة للانضمام إلى طاقم الاتحاد للطيران الحاصل على لقب " طاقم الضيافة الجوية الرائد عالميا".

وتنعقد أيام التوظيف الدولية في خمس مدن حول العالم تشمل مواقع مخصصة لاستلام وتقييم السير الذاتية في كل من كييف ولندن وبلغراد وميلانو وروما.

وفي أبوظبي سوف تنظم الاتحاد للطيران أيام تقييم يقتصر حضورها على المدعوين فقط في 4 و11 و18 و25 فبراير/شباط القادم إلى جانب أيام التوظيف المفتوحة المخصصة للمتقدمين لوظائف مديري الأطعمة والمشروبات ووظائف الطهاة على متن الطائرة وذلك في 9 و23 فبراير/ شباط القادم.

وسوف توفر أيام التوظيف للمتقدمين فرصة للاجتماع مع مسؤولي التوظيف التابعين للاتحاد للطيران الذين سيقدمون لهم معلومات شاملة عن طبيعة الحياة في أبوظبي وأساليب التعامل مع الضيوف على ارتفاع يصل إلى 40 ألف قدم.

وتعليقا على إطلاق حملات التوظيف الجديدة أفاد مارك سكوبل نائب الرئيس بالوكالة لشؤون خدمات الضيوف بالاتحاد للطيران بالقول "في إطار جهودنا لدعم مسيرة النمو الحثيث الذي نشهده الاتحاد للطيران يسعدنا أن ننظم أيام التوظيف في هذه المدن التي تمثل كل واحدة منها سوقاً ذات أهمية استراتيجية لنا. ونتطلع إلى الترحيب بالكوادر الماهرة في مجال الضيافة في كل مدينة من تلك المدن خلال أيام التوظيف".

وأضاف "ينتمي أفراد طاقم الضيافة الجوية لدينا إلى ما يزيد عن 115 جنسية ونوفر لكافة موظفينا إمكانية التدريب والتطور المهني في مختلف الأدوار الوظيفية بما يكفل لهم فرص التقدم الوظيفي والاستمتاع بالتجارب الحياتية الجديدة في دولة الإمارات العربية المتحدة".

وإلى جانب البرنامج التدريبي الشامل يتم تزويد أعضاء طاقم الضيافة الجوية بمختلف المزايا الوظيفية التي توفرها الشركة بما في ذلك التأمين الصحي والانتقالات والزي الرسمي والسكن متكامل الخدمات الذي توفره الشركة.

ويسكن كافة أعضاء طاقم الضيافة الجوية التابعين للاتحاد للطيران في العاصمة الإماراتية أبوظبي.

وتعد أبوظبي موطناً لعدد لا حصر له من مرافق الترفيه والرياضة الراقية بما في ذلك حلبة مرسى ياس الشهيرة التي تستضيف سباق جائزة الاتحاد للطيران الكبرى للفورمولا 1 في أبوظبي سنوياً وعالم فيراري أبوظبي ومدينة زايد الرياضية إلى جانب المطاعم عالمية المستوى.

تستند للسحابة وتوفر إمكانيات جديدة للشركات التي تولي عملاءها أهمية كبرى

«بريتيش تيليكوم» تطلق خدمة تصميم وإرسال رسائل فيديو للعملاء

أعلنت امس «بريتيش تيليكوم» «بي تي» عن دمج خدمة إرسال رسائل الفيديو المخصصة مع مجموعة خدماتها للاتصال عبر السحاب اعتمادا على أحدث التقنيات المقدّمة من شركة آيدومو. وسيمكّن ذلك الشركات من إرسال مقاطع الفيديو القصيرة والمخصصة وبدقة عالية إلى ملايين العملاء.

وتتيح الخدمة الجديدة والتي تم اختبارها من قبل اثنين من البنوك الرائدة في بريطانيا للشركات أن تصمم نموذجا موحّدا لرسائل الفيديو تضاف إليه فيما بعد البيانات الخاصة بالعميل ليحصل في النهاية على رسالة فيديو مخصصة له. ويتيح الصوت المدمج مع الفيديو والبيانات الشخصية فيه للعميل التأكد من أن الفيديو موجّه له بشكل خاص.

ويمكن للشركات الاستفادة من الخدمة الجديدة في كل مرحلة من مراحل التواصل مع العملاء بدءا من عمليات التسويق الأولية، ومرورا بضم العملاء الجدد، ووصولا إلى الخدمات المقدمة إلى العملاء الحاليين مثل التقارير والمعلومات الأخرى التي يتم تزويد العملاء بها. وتدعم الخدمة الجديدة معظم اللغات، سواء لدى استخدامها في النصوص أو في التسجيلات الصوتية المرفقة مع الفيديو، ويمكن للعملاء اختيار اللغة المفضلة عند عرض الفيديو. ويمكن استخدام الخدمة أيضا من قبل لتوفير المعلومات إلى العملاء الذين لديهم مشاكل في التعامل مع الوثائق المطبوعة التقليدية مثل الذين يعانون من مشاكل بصرية مثلا.

وتقدم هذه الخدمة عبر السحابة، ما يعني عدم وجود أية استثمارات أولية في رأس المال. ويمكن دمجها بشكل كامل مع شبكة المؤسسة ما يمكنها من ابتكار محتوى الفيديو في الزمن الحقيقي وتقديمها بشكل مباشر على أجهزة العملاء كالكمبيوتر أو الأجهزة اللوحية أو الهواتف الذكية أو حتى أجهزة التلفزيون الذكية.

وفي هذا الصدد، قال أندرو سمول، نائب رئيس قسم الاتصالات الموحدة وإدارة علاقات العملاء لدى بي تي للخدمات العالمية: "تساعد خدمتنا الجديدة الشركات على التواصل مع العملاء بأسلوب أكثر ابتكار وتفاعل، وتساعدهم على تواصل وتفاعل أعمق وأكثر تخصصا الأمر الذي يرتقي من مستوى خدمة العملاء ويزيد من المبيعات. ويؤدي هذا الأمر في نهاية المطاف إلى توفير ثقة أكبر في العلامة التجارية كما يعزز من ولاء العملاء وتحقيق نتائج أفضل للأعمال. وسواء كانت الأمر يتعلق بإرسال التحديثات الخاصة بالحسابات، أو التنبيهات الخاصة بنقاط الولاء، أو العروض الجديدة أو غيرها من الاتصالات الخاصة بالعملاء، فإن الفيديوهات المخصصة توفر أسلوب جديد للوصول إلى العملاء".

ومن جانبها قالت أفروديت بريتزميد، المحللة لدى شركة أوفوم: "إن استخدام حلول الفيديو المخصصة من آيدومو يشكل أسلوب جديد ومبتكر للفت انتباه العملاء، إذ يتلقى عملاء في يومنا هذا كميات هائلة من المعلومات والإعلانات عبر شبكة الإنترنت والهواتف الذكية، وتوفر حلول الفيديو من إدوموا أسلوب جديد لتصوير البيانات في نسق بصري تحفيزي. وسيمكن هذا الحل الشبكات والمؤسسات من أتمتة أجزاء من محادثات خدمة العملاء والوصول إلى شريحة أكبر من الجمهور بالإضافة إلى تحفيز الجمهور وحثهم على المزيد من التفاعل. ومع إمكانية مشاهدة الفيديو في وقت مريح بالنسبة للعملاء وتعتبر أقل ازعاجا من المكالمات الصادرة".

«بريتيش تيليكوم» تطلق خدمة تصميم وإرسال رسائل فيديو للعملاء

«المجلس المصري الأوروبي» يبحث قانون الاستثمار الموحد اليوم

يعقد المجلس المصري الأوروبي برئاسة رجل الأعمال محمد أبو العينين اجتماعًا موسعًا اليوم لمناقشة مشروع قانون الإستثمار الموحد ودور وزارة البيئة في تيسير إجراءات الاستثمار وما ستطرحه من فرص على المستثمرين والاستعدادات الخاصة بالمؤتمر الاقتصادى المزمع عقده في مارس القادم.

ويشارك في الاجتماع الدكتور خالد فهمي وزير البيئة بالإضافة إلى ممثلين عن الوزارات المعنية والسفراء الأوروبيين ورجال الأعمال.

ويناقش الاجتماع قرار البرلمان الأوروبي الصادر مؤخرًا عن الأوضاع في مصر ومشروع قانون الجمعيات الأهلية الجديد.

الموقع الإلكتروني لبنك الإثمار يحصل على جائزتين دوليتين

عبدالرحيم يتسلم الجائزتين

حصل بنك الإثمار بنك التجزئة الإسلامي الذي يتخذ من البحرين مقراً له على جائزتين دوليتين مرموقتين عن موقعه الإلكتروني الجديد الذي يركز على التفاعل مع العملاء عندما تم اختياره الفائز بالجائزة القضية عن فئتين مختلفتين خلال حفل توزيع جوائز W3 البارزة.

وخلال حفل توزيع الجوائز حصل الموقع الإلكتروني لبنك الإثمار والذي صممته شركة سبارك ديجيتس على جائزتين قضيتين الأولى عن فئة الموقع الإلكتروني بشكل عام كافضل موقع إلكتروني للخدمات المصرفية والدفع الإلكتروني للفواتير والذي يوفر صفحة تفاعلية للمستخدم من أجل دفع الفواتير وإدارة المعاملات المصرفية بسهولة.

اما الجائزة الثانية فقد حصل عليها البنك عن افضل تجربة للمستخدم تحت فئة مزايا الموقع الإلكتروني. وقد تم تقييم الموقع الإلكتروني لبنك الإثمار على أساس الإبداع قابلية الاستخدام التصفح، الوظائف التصميم المرئي وسهولة الاستخدام.

وقد تسلم الجائزتين بالنيابة عن بنك الإثمار المدير الشريك ورئيس قسم الإبداع السيد عامر شهزاد والذي قام بتقديمهما إلى الرئيس التنفيذي لبنك الإثمار السيد أحمد عبدالرحيم بالمقر الرئيسي للبنك في ضاحية السيف.

وقد حضر حفل توزيع جوائز W3 لعام 2014 أكثر من 4000 مشاركا من المؤسسات الرائدة في جميع أنحاء العالم من وكالات الإعلانات شركات العلاقات العامة وكالات التسويق عبر الإنترنت المحترفين في الإبداع مصممي المواقع وهواة تصميم المواقع الإلكترونية.

في إطار دعم الشبكة الكهربائية الموحدة لاستيعاب الزيادة المطردة في الأحمال

6 بنوك تمول مشروعات كهرباء بمصر بـ 3 مليارات جنيه

«العربية نت» – القاهرة – وقعت 6 بنوك عقود تمويل مشروعات كهرباء بقيمة إجمالية تتجاوز 3 مليارات جنيه حيث تم توقيع عقود تمويلات مشتركة طويلة الأجل مع شركة الوجه القبلي لإنتاج الكهرباء وهي إحدى الشركات التابعة للشركة القابضة لكهرباء مصر لتنفيذ وإنشاء محطتي جنوب حلوان وأسيوط لإنتاج الكهرباء بقيمة 3 مليار جنيه.

وتبلغ القدرة الإنتاجية للمحطتين 2600 ميجاوات حيث تمت الموافقة على تمويلين أحدهما تمويل بمبلغ 2 مليار جنيه بغرض تنفيذ محطة كهرباء جنوب حلوان بطاقة 1950 ميجا وات بواقع عدد 3 وحدات لإنتاج الكهرباء قدرة كل منها 650 ميجا وات، وتمويل آخر بمبلغ 1 مليار جم بغرض تنفيذ محطة كهرباء أسيوط بطاقة 650 ميجاوات، بواقع وحدة لإنتاج الكهرباء قدرتها 650 ميجاوات.

وتصل مدة تلك التمويلات إلى 12 عام تتضمن عدد 4 أعوام تمثل الفترة المتاحة للشركة لسحب التمويلات وعلى أن يبدأ سداد التمويلات بعد انتهاء تلك الفترة خلال عدد 8 أعوام.

وقال نائب رئيس البنك الأهلي المصري محمود مشتصر إن هذه التمويلات تعتبر من أكبر التمويلات المشتركة الممنوحة من البنوك العاملة في مصر إلى قطاع الكهرباء وفي ظل الظروف التي تمر بها البلاد مما يعكس الثقة من جانب مؤسسات التمويل المحلية في جدوى مثل هذه المشروعات.

وتتمثل البنوك المانحة للتمويلات في البنك الأهلي المصري بحصة قدرها 1.1 مليار جنيه، وبنك مصر بحصة قدرها 500 مليون جنيه والبنك العربي الإفريقي الدولي بحصة قدرها 500 مليون جنيه، والبنك التجاري الدولي بحصة قدرها 500 مليون جنيه، وبنك فيصل الإسلامي المصري بحصة قدرها 200 مليون جنيه، وبنك قطر الوطني الأهلي بحصة قدرها 200 مليون جنيه.

فيما تمثل قطاع الكهرباء من توفير القروض الخارجية المطلوبة بنحو 1.8 مليار دولار لتمويل المكون الأجنبي لتلك المحطات وذلك من خلال البنك الدولي وصندوق الأوبك والصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي والصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية والبنك الإسلامي للتنمية.

وتأتي المحطات الجديدة في إطار دعم الشبكة الكهربائية الموحدة لاستيعاب الزيادة المضطردة في الأحمال وتأمين التغذية الكهربائية لكافة أغراض الاستخدام، ويتم استخدام الغاز الطبيعي كوقود أساسي والمازوت كوقود بديل لتلك المحطات.

جهود كبيرة لدعم الشبكة الكهربائية الموحدة بمصر لاستيعاب الزيادة المطردة في الأحمال