

«بيتك» يشارك في اللقاء التنويري لطلبة بريطانيا



رئيس وعضوا الاتحاد في جناح بيتك

وقد اشاد ممثلو اتحاد طلبة الكويت في بريطانيا بدعم «بيتك» المتواصل والمستمر الذي يعبر عن حرصه البالغ على النجاح أعمال الاتحاد وخدمة منتسبيه من الطلبة والطالبات ودعم الأنشطة التي يتم تنظيمها، مؤكداً أن «بيتك» يقدم مثالا ونموذجاً في المساهمة برعاية أنشطة الطلبة والدارسين داخل الكويت وخارجها.

ويحرص «بيتك» الشريك الاستراتيجي لاتحاد الطلبة على الاستمرار في مبادراته التي تدعم الشباب وتساهم في تحقيق أهدافهم التي تساهم في إضفاء طابع المشاركة وزيادة الوعي وتعزيز العلاقات بين فئات المجتمع وإيجاد سبل تفهيم بالعمليّة التعليمية مثل ظروف الإقامة وكذلك السمة المميزة لكل جامعة من الجامعات وأهم واجباتها التعليمية والعلمية.

شارك بيت التمويل الكويتي «بيتك» في اللقاء التنويري لاتحاد طلبة الكويت في بريطانيا الذي عقد في الكويت مؤخراً برعاية «بيتك» وخصص لتعريف الطلبة المستجدين بأبرز التطورات في العملية التعليمية في بريطانيا وذلك ضمن اهتمام «بيتك» بدعم شريحة الطلبة ومنتسبي الاتحاد ورعاية أنشطتهم وفعالياتهم.

ويحضر اللقاء المحقق الصحي في بريطانيا د. يعقوب التمار ورئيس الاتحاد وممثلي «بيتك» نتج اللقاء في تقديم صورة واضحة وحقيقية عن أهم الجامعات البريطانية ونظم التعليم والتخصصات المتعددة وغيرها من الأمور المتعلقة بالعملية التعليمية مثل ظروف الإقامة وكذلك السمة المميزة لكل جامعة من الجامعات وأهم واجباتها التعليمية والعلمية.

تشمل هواتف ذكية ابتداءً من 8 دنانير شهرياً

Ooredoo تطلق مهرجان الصيف للموبايل

حيث يحصل العميل على 100 دقيقة مكالمات محلية إضافية إلى 2 جيجابايت إنترنت. وأضاف الأيوب «قمنا بتصميم هذه الباقة لتتناسب مع احتياجات العملاء الذين يبحثون عن باقات تغطي الأساسيات فقط كالمكالمات المحلية والإنترنت، مما يتناسب بشكل أفضل مع إمكانياتهم».

وأضاف الأيوب أن الأجهزة المشمولة في العرض هي Samsung E5, Samsung A3, Samsung A5, Huawei P7, Mate 7, Samsung S5

أطلقت Ooredoo الكويت، إحدى شركات مجموعة Ooredoo العالمية عرضها الخاص بأجهزة الهواتف الذكية الجديد والذي يشمل جهاز مع باقة مكالمات محلية وإنترنت ابتداءً من 8 د.ك. شهرياً، وتشمل هذه الباقة الحصرية والتي يتم طرحها لأول مرة في الكويت 5 أجهزة هواتف ذكية يستمتع العميل باختيار أي منها.

تتعلق على ذلك، قال مدير إدارة الاتصال المؤسسي مجيل الأيوب إن هذا العرض هو الأول من نوعه والذي يوفر للعملاء المرونة في الاستخدام

بنك الكويت الوطني يخدم المصلين في العشر الأواخر من الشهر الفضيل



جانب من العمل التطوعي لوطني بنك الكويت الوطني

تطوع عشرات الموظفين من بنك الكويت الوطني في العشر الأواخر من شهر رمضان الكريم ضمن حملة «أفعل الخير في شهر الخير» ويوزع عشرات المتطوعين من موظفي بنك الكويت الوطني مقابل المسجد الكبير، وجبات رمضان ومطويات التخفيف من غناء المصلين بعد أدائهم صلاة القيام وإحياء ليلة القدر المباركة.

ويؤمن تواجد متطوعي بنك الكويت الوطني طيلة العشر الأواخر من شهر رمضان المبارك بحملة توزيع وجبات الإفطار على الصائمين من رواد خدمة بنك الكويت الوطني الرضائية طوال أيام الشهر الفضيل.

وقد اتخذ بنك الكويت الوطني كافة الإجراءات اللازمة لتقديم الخدمات الكافية للمصلين خلال الربع الأخير من شهر رمضان المبارك، حيث

سجل عدد السائحين الكويتيين خلال الأشهر الخمسة الأولى من هذا العام نمواً بنسبة 48.6% مقارنة مع نفس الفترة في 2014

قضوها في مصر خلال شهر مايو 2015. بالإضافة إلى ذلك، ارتفع عدد السائحين من السعوديين الذين أقاموا في فنادق مصر في شهر مايو من هذا العام بالمقارنة مع نفس الفترة من العام الماضي، بنسبة قدرها 53.7%.

وفي هذا الصدد، قال سامي محمود، رئيس الهيئة المصرية العامة للتشجيع السياحي: «تتجسد هذه النتائج الإيجابية ثقة مجسي مصر من جميع أنحاء العالم وخاصة إخوتنا العرب وإيمانهم بأن مصر تستثمر في احتضان زائريها عبر إتاحة الفرصة أمامهم للاستمتاع بزيارة أجمل المقاصد السياحية، وهذا تواصل حملة «مصر قريبة» دورها الحيوي في المساهمة في استقبال السائحين والترحيب بهم في وطنهم الثاني».



مصر تشهد زيادة السائحين العرب

نمو قدرها 43.5%، وسجل عدد السائحين القادمين من السعودية ارتفاعاً خلال الخمسة أشهر الأولى من هذا العام مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، بنسبة قدرها 67.2%. وفي شهر مايو 2015، ارتفع عدد السائحين السعوديين القادمين إلى مصر مقارنة بـ مايو 2014، بنسبة 48.3% مقارنة مع نفس الفترة من العام الماضي، كما حققت الإمارات زيادة في شهر مايو 2015 أيضاً مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، بنسبة 74.4%، بالإضافة إلى ذلك،

أعلنت جهود وزارة السياحة المصرية والهيئة المصرية العامة للتشجيع السياحي لإنتعاش السياحة في الفترة الأخيرة على عدد السائحين منذ بداية العام بشكل إيجابي، حيث تشير إحصائيات شهر مايو إلى استمرار النمو في عدد السائحين القادمين إلى مصر بشكل ملحوظ مقارنة بـ مايو 2014، حيث ارتفع عدد السائحين الذين زاروا مختلف المقاصد السياحية في أرض الكنانة بنسبة 16.5%، كما ارتفع عدد السائحين العرب الذين زاروا مصر خلال شهر مايو من العام الحالي بنسبة 23.1% مقارنة بـ مايو 2014.

وتؤكد هذه الإحصائيات على دور الحملات التي تم إطلاقها في الآونة الأخيرة بهدف مواصلة تنشيط القطاع السياحي، حيث ساهمت هذه الحملات بإنتعاش أعداد السائحين القادمين من جميع أنحاء العالم، وخاصة العرب والتخليجين منهم، وتأتي هذه الإحصائيات الإيجابية الأخيرة بالتزامن مع إطلاق وزارة

شركاء «الاتحاد للطيران» يختارون «ستاركوم» لتكون شركتهم الإعلامية العالمية الجديدة

مستوى وكالة إعلامية واحدة تقوم على خدمة كافة الشركاء برؤية فائقة على صعيد السوق والقطاع، إلى جانب توفير إمكانية الوصول للبراية فيما يخص عالمة التفكير والتقنية المتخصصة وذلك بشكل متسق مع كافة الشركاء.

وستقوم ستاركوم بخدمة شركاء الاتحاد للطيران في الأسواق الرئيسية في دولة الإمارات العربية المتحدة والمنايا وإيطاليا والهند، مع التنسيق مركزياً من مقرها الرئيسي القائم في لندن.

ويديره تيموثي مات بلاكورن، رئيس الاستثمار والتوزيع في مجموعة ستاركوم ميديا فيست، قائلاً: «إننا في طليعة التفكيرين على صعيد الساحة الإعلامية الدولية، ونرحب بشدة بمثل هذا التحدي والفرصة الهامة للعمل مع شركاء الاتحاد للطيران على امتداد منابرهم الإعلامية كافة».

وأضاف: «ويعدّون القول أنهم مجموعة فريدة من الشركاء والعلاقات تكونها تضم باقة من العلاقات التجارية المتعددة ضمن قطاع واحد مما يشكل طرفة نوعية في عالم الوكالة».

وأختتم كلامه بالقول «إننا نتطلع دائماً لتوفير خدمات متفوقة لشركاء الاتحاد للطيران عبر نهج موحّد يجمع ما بين الاتصالات والمحتوى والبيانات والتفنية».

وعلى انشراحه راين، نائب أول الرئيس للشؤون التسويق في طيران برلين، يقول: «تتطلع طيران برلين لارتقاء نحو مستويات جديدة عبر شراكتهما ضمن شركاء الاتحاد للطيران ولإدارة مستقبلها المرتبط بشراء الخدمات الإعلامية ضمن المجموعة. ومع الخبرة الرقمية العالية واسعة النطاق لشركاء

أعلن شركاء الاتحاد للطيران (EAP)، الإيطالية وطيران برلين وجيت إيروايز والاتحاد للطيران عن اختيارهم لشركاء ستاركوم، وهي جزء من مجموعة ستاركوم ميديا فيست، لتكون الشركة الإعلامية العالمية الخاصة بهم، في أعقاب العطاء المشترك الذي تم إرساله لعدد من الوكالات الإعلامية الرائدة. واختيرت ستاركوم في قبل شركاء الاتحاد للطيران بهدف تعزيز المنافع عبر مواءمة الفرص الشرائية الإعلامية على مستوى الأسواق الرئيسية، ولتوفير قيمة مضافة ومركزية المشورة الاستراتيجية والتخطيط لتلبية المتطلبات التجارية الفريدة لشركاء الطيران مجتمعاً.

وفي هذا الشأن، تحدث شين أوهر، نائب أول الرئيس للشؤون التسويق في الاتحاد للطيران، قائلاً: «أقترت ستاركوم فهمها العميق للشاهد الإعلامي الناشئ الذي تشكل وسائل الإعلام الرقمية جوهره، فضلاً عن أن امتداد نفوذ فريق عملها ذو الخبرة العالية ومصادرهم ووسائل التخطيط لديها على كافة الأسواق الرئيسية الخاصة بشركاء الاتحاد للطيران ساعد على بروزها بشكل أكبر من بين العطاءات المقدمة».

وأضاف: «يتيح لنا عمق العلاقات بين شركاء الاتحاد للطيران للضي أكثر في عملية الواسمة بالاستراتيجية الإعلامية المشتركة، كما ستتيح لشركاء ستاركوم إمكانية زيادة العائد على الاستثمار المشترك إلى الحد الأقصى وضمان تحقيق كل من تلك العلاقات التجارية المتفوقة للظهور الأمل على النطاق العالي». ومن شأن تعيين شركاء ستاركوم أن يتيح لشركاء الاتحاد للطيران الاستفادة من المعارف والمهارات المتفوقة على

توقعات بنمو التحويلات من الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ب 7.5 % لتصل إلى 57 مليار دولار في 2017

«الإمارات للصرافة» يعزز خدماته للعملاء بالتعاون مع مجموعة SAP للحلول المبتكرة

أكثر سهولة لإرسال الأموال إلى الأصدقاء والأسرة، والمؤسسات التجارية في جميع أنحاء العالم. وأضاف تايغون «باستخدام الجيل الجديد من الحلول من SAP، ومركز الإمارات للصرافة سوف تكون قادرين على توفير المزيد من الوقت للعملاء وجعل عملية تحويل الأموال أكثر أهمية وجاذبية».

ويتعامل «مركز الإمارات للصرافة» مع أكثر من 7.5 مليون عميل عبر خلال شبكة عالمية من المكاتب والتي تصل إلى أكثر من 750. برنامج C4C سيساعد العلامة التجارية «مركز الإمارات للصرافة» في الوصول إلى العملاء وأن تصبح الشريك الأكثر تفضيلاً كمحطة واحدة يستطيع العميل من خلالها إنهاء كل معاملاته من تحويل الأموال وصرف العملات الأجنبية. ومن جانبه قال توبوك تايغون، العضو المنتدب لـ SAP في دولة الإمارات العربية المتحدة، متماشياً مع أهداف مركز الإمارات للصرافة لاعتماد على أحدث التقنيات، في رحلتهم إلى التميز بابتكار حلول جديدة، ضمن خدمات الوسائط المتكاملة ووسائل التواصل الاجتماعي التي يرغب بها العملاء نحن نساعد شركة في رحلتهم إلى التميز من خلال تقديم خدمات جديدة ومبتكرة.

و مع النمو السريع الذي يشهده سوق التحويلات في منطقة الشرق الأوسط، قام مركز الإمارات للصرافة بإطلاق منصة HANA لخدمة العملاء لتقديم أفضل الممارسات في مجال استخدام التكنولوجيا لجعل الأمر

والإمكانيات المبتكرة للتسويق، بهذه الإمكانيات سنتمكن للوصول إلى أقصى حد لخدمة العملاء. لدينا برامج متنوعة لعملائنا في قطاعات متخصصة ومختلفة، وستتمكن من استغلال قدراتها في تقديم خدمة متفوقة للعميل. أننا حقاً نتطلع إلى بناء علاقة أقوى وتجربة أكثر رفاهية لعملائنا».

يتعامل «مركز الإمارات للصرافة» مع أكثر من 7.5 مليون عميل عبر خلال شبكة عالمية من المكاتب والتي تصل إلى أكثر من 750. برنامج C4C سيساعد العلامة التجارية «مركز الإمارات للصرافة» في الوصول إلى العملاء وأن تصبح الشريك الأكثر تفضيلاً كمحطة واحدة يستطيع العميل من خلالها إنهاء كل معاملاته من تحويل الأموال وصرف العملات الأجنبية. ومن جانبه قال توبوك تايغون، العضو المنتدب لـ SAP في دولة الإمارات العربية المتحدة، متماشياً مع أهداف مركز الإمارات للصرافة لاعتماد على أحدث التقنيات، في رحلتهم إلى التميز بابتكار حلول جديدة، ضمن خدمات الوسائط المتكاملة ووسائل التواصل الاجتماعي التي يرغب بها العملاء نحن نساعد شركة في رحلتهم إلى التميز من خلال تقديم خدمات جديدة ومبتكرة.

و مع النمو السريع الذي يشهده سوق التحويلات في منطقة الشرق الأوسط، قام مركز الإمارات للصرافة بإطلاق منصة HANA لخدمة العملاء لتقديم أفضل الممارسات في مجال استخدام التكنولوجيا لجعل الأمر

في إطار بحث مركز الإمارات للصرافة العلامة التجارية الرائدة في مجال تحويل الأموال والعملاء الأجنبية عن خطوات جديدة لتقديمها لعملائه، وقع اختياره اليوم على شريك جديد يمكن الاستفادة منه لتقديم المزيد من الخدمات الحديثة للعملاء وهي منصة SAP لخدمة العملاء (C4C) لتضيق المزيد من الخدمات لتعزيز قدرته على النفاذ إلى المزيد من الأسواق. ويعزز مركز الإمارات للصرافة العلامة التجارية الرائدة في مجال تحويل الأموال والعملاء الأجنبية الاستفادة من منصة متقدمة متكاملة وحلول مبتكرة مما يؤدي إلى تحسين زيادة التحويلات والتسويق والخدمات.

الجدير بالذكر أنه هناك حالة من زيادة الطلب على التحويلات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تعد المنطقة الأسرع نمواً في العالم في مجال التحويلات المالية في عام 2014، ومن المتوقع أن تنمو نسبة التحويلات إلى 7.5 % من 53 مليار دولار في عام 2015 إلى 57 مليار دولار في عام 2017. وفقاً لتقرير بلييك الدولي، وخاصة من دولة الإمارات العربية المتحدة والملكة العربية السعودية وهما المقصد الرئيسي للوافدين ضمن الخمس دول الأولى في العالم. وفي حديثه بهذه المناسبة، قال برونو ماثنا، الرئيس التنفيذي، لمركز الإمارات للصرافة، «نحن سعداء جداً بالتعاون مع SAP لتقديم الأفضل لعملائنا. تتمتع SAP بإدارة الواعية ولديها الحلول المتقدمة