

«زين»: مذكرة تفاهم مع بنك بويان لتقديم حلول وخدمات متطورة

استمراراً لشراكتها الاستراتيجية ودعمًا لقطاع الأعمال الناشئة الكويتي

احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة في مكان واحد، مما يضمن التوسع السلس والسريع لأعمالها، كما تقدم زين عروضاً ملائمة وحصرية لعملائها تصممها وفقاً لاحتياجات شركاتهم وعملائهم وشركائهم على حد السواء، لضمان الفعالية والسرعة في سير أعمالهم اليومية.

وتشمل Z-HUB مجموعة شاملة من الحلول والخدمات في أكثر من 6 مجالات رئيسية، منها خدمات المواقع الإلكترونية التي تقدم منصة متكاملة تمكن العميل من إدارة منتجاته بسهولة، وخدمات التسويق التي تقدم التحليلات والاستراتيجيات لشركة العميل وتصميم علامته التجارية، وخدمات الموارد البشرية التي تساعد الشركات على الإدارة الصحية لموظفيها، وخدمات الموقع التي تظهر موقع شركة العميل على خرائط Google بسهولة إيجادها عبر الإنترنت، وخدمات التأمين والاستشارة وتقييم المخاطر، وتسهيل عملية المناقصات في كل الأقسام، إضافة إلى مجموعة كبيرة من خدمات «زين أعمال». وتؤمن «زين» إيماناً شديداً بأهمية دور مؤسسات القطاع الخاص في دعم مجالات الاستخدام الاجتماعي والاقتصادية وريادة الأعمال، وانطلاقاً من التزامها المتنامي نحو الممارسة السليمة، فإنها ملتزمة بإحداث آثار إيجابية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومنها تقديم الدعم اللازم لتطوير ريادة الأعمال والإبداع في الدولة.



المرزوق والمجّم يتوسّطان مسؤولي «زين» و«بويان»

الرئيس التنفيذي للأعمال والحلول بشركة زين الكويت، حمد المرزوق، «ترحب اليوم ببنك بويان ضمن منظومة شركاء منصة Z-HUB لخدمة سوق الأعمال الناشئة الكويتي، فوجود بنك رائد مثل «بويان» لخدمة احتياجات عملائنا المالية والمصرفية سيعزز من قوة منصتنا كوجهة متكاملة لخدمة كل احتياجات أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة». وتابع المرزوق: «منذ نشأتها، دائماً ما تمتعت زين بمنظومة شركات استراتيجية مع كبريات الشركات والمؤسسات الرائدة، سواء على المستوى العالمي والإقليمي والمحلي، وهو ما يهّلنا ولله الحمد أن نكون الوجهة الأولى لخدمة الاحتياجات التقنية للشركات والمؤسسات بكل أحجامها، اليوم فمنا بالتوسع في هذه المنظومة من خلال عقدنا لشراكة جديدة مع «بويان» لتعزيز منظومة الخدمات المالية والمصرفية التي نقدمها لعملائنا من أصحاب الشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة، التي تتسم بأعلى درجات الجودة والأمان».

واختتم المرزوق بقوله: «تتبع هذه الخطوة مساعينا المستمرة في تطوير خدماتنا وحلولنا الذكية الموجهة لرواد الأعمال في الكويت، التي نحرص من خلالها على تعزيز منصتنا Z-HUB بما تُسهّم في تحفيز بيئة التعاون المشترك وتطوير قطاع الأعمال الناشئة والصغيرة في السوق الكويتي. من جانبه، قال رئيس الخدمات المصرفية الشخصية والخدمات

أعلنت شركة زين توقيعها مذكرة تفاهم مع بنك بويان، يهدف من خلالها الطرفان إلى التعاون لخدمة قائمة متنوعة من احتياجات الشركات الناشئة وأصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة في السوق الكويتي، من خلال تقديم حلول منصة Z-HUB التابعة لـ «زين»، والخدمات المالية المتطورة من منصة Buiyan B2B Marketplace التابعة لبنك بويان.

وجاء الإعلان عن هذا التعاون خلال حفل توقيع مذكرة التفاهم الذي أقيم في منصة زين للإبداع ZINC بمقر الشركة الرئيسي في الشويخ، بحضور الرئيس التنفيذي للأعمال والحلول بشركة زين الكويت حمد المرزوق، ورئيس الخدمات المصرفية الشخصية والخدمات المصرفية الخاصة في بنك بويان، عبدالله المجّم، ومسؤولي الإدارة التنفيذية من الشركتين. وبموجب مذكرة التفاهم، سيكون بنك بويان شريكاً لمنصة Z-HUB المتكاملة لخدمة احتياجات أصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة، لتقديم كل ما يتعلق بالخدمات المالية والمصرفية وحلول الدفع الإلكتروني لعملاء زين، كما ستكون زين شريكاً لبنك بويان في منصته الجديدة Marketplace المخصصة لخدمة قطاع الشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة، لتقديم خدمات المواقع الإلكترونية والتسويق والموارد البشرية وخدمات الموقع والتأمين والمناقصات وخدمات «زين أعمال» وغيرها لعملاء «بويان». وعن هذا التعاون، قال

تعاون جديد بين كيانات القطاع الخاص لتطوير مجتمع ريادة الأعمال المحلي المرزوق

منصتنا الجديدة لقطاع الأعمال الأولى من نوعها وتهدف لتقديم خدمات مختلفة للشركات الناشئة المجّم

«الخليج» يستضيف «كاف كوفي» في «Let's Talk Business»



جانب من الحوار مع بدر بورسلي

المبالغ وتعويض راتب الوظيفة التي تخلت عنها. وأستطرد: «خططنا من البداية تستهدف الانتشار والتوسع بالعلامة التجارية في دول الخليج، ونحننا في السنة الأولى من تحقيق هذا الهدف، إذ بعد بدايتنا الناجحة في الكويت، سبقنا الصبّت إلى باقي دول المنطقة، فكانت بداية التوسع في قطر ومن ثم في السعودية، ومن ثم البحرين والإمارات ومن بعدهما سلطنة عمان».

وأردف: «اليوم لدينا أكثر من 40 فرعاً في المنطقة، لنصبح أكبر سلسلة فرانشيز كويتية بالمنطقة، منها 30 فرعاً في الكويت، وكذلك دخلنا السوق المصري بما يملكه من قدرات كبيرة، وبعزيم تنفيذ أول فرع لنا في أوروبا قبل نهاية العام الجاري وبداية العام الجديد»، لافتاً إلى أن «كاف كوفي تختار وكلاءها في الخارج بعناية، وفقاً لمعايير محددة، منها إيمانها بالعلامة التجارية وفهمه لطريقة عملنا ومدى فهمه للسوق، إلى جانب تمتعه بالملاءة المالية التي تتلاءم مع خطة عملنا للسنوات الخمس المقبلة».

المجتمع واستماناً لآفكارهم هما سر إبداعنا، ما ساعدنا في خلق منتجات تلقى قبولاً، على سبيل المثال، رصدنا نوع الأيس الكريم المفضل في المجتمع وأضفناه إلى قهوتنا، لنخرج منتج جديد بنال إعجابهم». وعن رأيه في الجمع بين الوظيفة والبيزنس، استدرك: «أرى أن الجمع يجعل من الصعب النجاح، إيمانك بفكرتك ومشروعك يسهل عليك القرار الصعب، بالتخلي عن الوظيفة ومميزاتها، في المقابل، فإن وجود الوظيفة يجعل من السهل عليك التخلي عن هدفك ويدفعك للاستسلام لأول تحدّ تراه صعباً، لهذا إذا كنت مؤمناً بفكرة ووضعت القواعد الأساسية للنجاح فليكن التخلي عن الوظيفة فوراً».

رأس المال

وأفاد بورسلي بأن مرحلة التأسيس غالباً ما تكون صعبة، فإذا تمكنت من عبور تلك المرحلة فقد تجاوزت المرحلة الصعبة، مبيّناً أن المؤسسين جمعوا رأس المال من مدخراتهم مع القروض، وكان التحدي بعد ذلك هو كيفية استرجاع تلك

انتقال مفهوم القهاوي المتخصصة من الغرب إلى الكويت».

قهوة كويتية

وأضاف بورسلي: «من هنا بادر المؤسسون بفكرة امتلاك وإخترع قهوة خاصة، وجاءت البداية من خلال مجموعة من شباب المبادرين الذين نهضوا لتأسيس قهوة تنطلق من الكويت، في مسعى لكسر مفهوم الفرانشايز، في ذلك الوقت لم تكن الثقة كبيرة بإمكانية إنتاج قهوة كويتية تصبح علامة تجارية معروفة يتم تصدير علامتها التجارية إلى الخارج بدلاً من استيرادها». وتابع: «بصراحة أبهرني هذا الوجه، وحرصت على أن أكون جزءاً من هذا التغيير، لذلك قررت الالتحاق بهم، لنبدأ معاً حتماً نأخذ القرار لمواكبة هذا الذوق، علاوة على ذلك لم تبّن كاف لتكون بيزنس جديد فقط، بل لتكون عائلة كبيرة تجتمع على القهوة لمناقشة موضوعاتنا واهتماماتنا، وبالتالي كانت القهوة هي التي تجمعنا» متابعاً: «قرب فريق العمل من

حل مدير قطاع الاستثمار في «كاف كوفي» بندر بورسلي ضيفاً على «Let's Talk Business» الذي يقدمه نائب المدير العام لوحدة البحوث الاقتصادية في بنك الخليج طارق الصالح. ويعد «Let's Talk Business» جزءاً من استراتيجية بنك الخليج الشاملة لدعم الاستدامة الاقتصادية والمجتمعية في البلاد، إذ يستهدف عرض قصص النجاح في عالم ريادة الأعمال، في إطار اقتصادي مُبسّط، يسلط الضوء على جوانب ما وراء النجاح، التي قد تخفى عن الكثيرين، بما يفيد رواد الأعمال الناشئين، المقبلين على تأسيس مشاريعهم الخاصة.

بداية المشروع

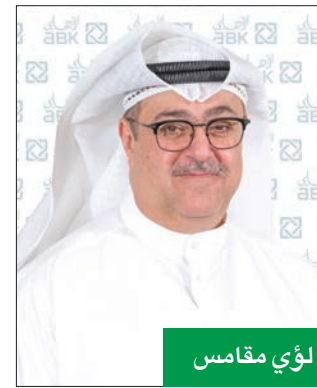
وانطلق مشروع كاف كوفي في أواخر 2016، ليحقق نجاحات كبيرة خلال سنوات معدودة، ولاقي قبولاً واسعاً في السوق الكويتي، ما جعله يساهم في تغيير مفهوم حق الامتياز «الفرانشايز»، لتصبح الكويت مصدرة للعلامات التجارية وليست مستوردة فقط. ويقول بورسلي: «في هذا الوقت شهد عالم القهوة تغييرات كبيرة، وتحول مزاج الناس ونوقهم للتركيز أكثر على القهوة، من حيث النوع وطريقة العصر وكيفية إعدادها، وظهرت أفكار كثيرة في مقدمتها شركة Blue Bottle العالمية، التي حققت ثورة في عالم القهوة حينذاك، ما ساهم في

«الأهلي» ينظم حساب الفوز السنوي الأول غداً في «الأفنيوز»

إعلان الفائز بالجائزة الكبرى... 5 آلاف دينار راتباً شهرياً لـ 10 سنوات



جهير معرفي



لؤي مقياس

واحدة في السحب، وكلما زاد المبلغ المدخر زادت فرصة الفوز. وقالت المديرية العامة لإدارة الخدمات المصرفية للأفراد (بالإنابة) في البنك الأهلي الكويتي جهير معرفي: «أطلقنا حساب الفوز بعد الاستماع إلى ردود أفعال عملائنا فيما يخص الاستراتيجية التي يتبعها البنك المتمثلة في تقديم خدمات مصرفية تتسم بالسهولة والبساطة. يقدم سحب الفوز أكبر جائزة أسبوعية في الكويت، وقد حاز إقبال العديد من المشاركين به من المواطنين والمقيمين على حد سواء، وقد أعرب العملاء الفائزون بالجائزة الأسبوعية البالغة 10 آلاف دينار عن سعادتهم جراء الفوز بالجائزة النقدية القيمة، مؤكداً أنها ساهمت في تحقيق الكثير من أهدافهم، بما فيها قضاء أوقات متعة مع أحبائهم، أو توسيع مشاريعهم التجارية، أو امتلاك سيارة أحلامهم، وكذلك إبداع مبالغ إضافية في حساب الفوز».

إلى جانب الجائزة الكبرى وهي راتب شهري يبلغ 5 آلاف دينار لـ 10 سنوات، ومنذ إطلاقه في شهر أكتوبر من العام الماضي، أسهم حساب الفوز في تغيير حياة العديد من عملاء البنك، الذين خالفهم الحظ بالفوز في السحوبات الأسبوعية بجائزة تبلغ 10 آلاف دينار. الحساب متاح لكل أهل الكويت، سواء كانوا من المواطنين ومقيمين. يحتل البنك الأهلي الكويتي عملاء الحاليين على إبقاء الحد الأدنى المطلوب في حساباتهم للمشاركة في السحوبات والاستمتاع بفرص الفوز المتاحة، كما يشجع غير عملائه على فتح حساب الفوز، فقد خالفهم الحظ بالفوز براتب شهري 15 ألف دينار لـ 10 أعوام، من خلال السحب على الجائزة الكبرى أو جائزة نقدية 10 آلاف دينار من خلال السحوبات الأسبوعية. للفوز في السحوبات، يتعين على عملاء البنك الحفاظ على الحد الأدنى للرصيد وهو 100 دينار، علماً أن كل 100 دينار تمنح صاحبها فرصة دخول

أعلن البنك الأهلي الكويتي إقامة سحب الفوز السنوي الأول على الجائزة الكبرى، وهي 5 آلاف دينار راتباً شهرياً لـ 10 سنوات، غداً بمجمع الأفنيوز - المرحلة الثانية، بجانب مطعم تشين كيك فاكتوري.

تبدأ الفعالية عند العاشرة صباحاً بعدد من الأنشطة التي يستمتع بها جميع أفراد العائلة، بينما سيبدأ البرنامج الترفيهي عند الساعة السادسة مساءً، ويستمر حتى بدء العد التنازلي للإعلان عن أول فائز بجائزة سحب الفوز الكبرى الساعة الثامنة مساءً، ويقام السحب بإشراف وزارة التجارة والصناعة وكذلك الشركة المسؤولة عن التدقيق المالي لدى البنك Deloitte & Touche - Al-Wazzan & Co. وتعلقاً على السحب على الجائزة الكبرى، يقول الرئيس التنفيذي في البنك الأهلي الكويتي - الكويت لؤي مقياس: «نحرص كبنك على تزويد عملائنا بفرص لتوفير المال، وفي الوقت نفسه تقديم حوافز مجزية تتجاوز توقعاتهم، لمساعدتهم على تحقيق أهدافهم المالية».

وتابع: «نعتقد أن الجائزة الكبرى التي نقدمها من خلال سحب الفوز ستساعد عملائنا على تحويل الكثير من أحلامهم إلى حقيقة، سواء كانت السفر حول العالم، أو شراء منزل أو سيارة، أو إتمام دراساتهم العليا، أو تأسيس مشاريعهم الخاصة، أو الاستمتاع بهواياتهم المفضلة».

وأضاف قائلاً: «نقدم سحوبات الفوز جائزة نقدية أسبوعية تبلغ 10 آلاف دينار، التي تعد الأكبر من نوعها على مستوى الكويت من حيث القيمة، هذا

«بيتك» يُطلق البرنامج التدريبي لطلبة «رعاية المعوقين»

«KIB» يطلق «أقوى وديعة في الكويت» بنسبة أرباح متوقعة لا تقل عن 4%



عثمان توفيق

في «KIB» عثمان توفيق: «باعتبارنا مؤسسة مالية رائدة في تطوير سلسلة خدماتنا وعروضها ضمن القطاع المصرفي الإسلامي بالكويت، فنحن نفتخر بتوفير حسابات ودائع إسلامية متنوعة، تعد من أفضل الودائع المتاحة في السوق حالياً، نظراً لما تقدمه من عوائد استثمارية تنافسية لأصحابها، والعروض والحملات الدورية التي نطلقها على تلك المنتجات، والتي يسعدنا أن نساهم من خلالها في تلبية احتياجات عملائنا وتحقيق أهدافهم المالية، وبما يلاقى طلععاتهم كعملاء KIB».

مواصل جهودهم في تعزيز التجربة الاستثنائية التي يقدمها لعملائه بأقوى الحملات وأفضل العروض على باقة منتجاته وخدماته المصرفية، أعلن بنك الكويت الدولي «KIB» إطلاق حملة «أقوى وديعة في الكويت»، والتي تقدم لعملاء البنوك فرصة غير مسبوقة للحصول على ربح متوقع لا يقل عن 4 في المئة عند الاستثمار بمبلغ 25000 دينار أو أكثر في وديعة «الوكالة» لمدة سنة، وتمتد الحملة حتى 2022/1/130. وفي معرض تعليقه على إطلاق الحملة، قال المدير العام للإدارة المصرفية للأفراد



المتدربون مع مجموعة من مسؤولي «بيتك» و«رعاية المعوقين»

خلال فترة تدريبهم، كما أن موظفي «بيتك» سيسعون جاهدين للتركيز على هذه القدرات، والعمل على تنفيذها، لتحقيق الاستفادة للمعوقين من البرنامج التدريبي. ويمنيز «بيتك» بسجل حافل في دعم ذوي الاحتياجات الخاصة، بمختلف الأنشطة الرياضية والثقافية والعلمية، كما يشارك في مؤتمرات وفعاليات مختلفة

بدوره، أكد رئيس الموارد البشرية للمجموعة في بيت التمويل الكويتي، زياد العمر، أن البنك لا يدخر جهداً في دعم هذه الشريحة، في إطار رعايته بالمسؤولية الاجتماعية، ويحرص على توفير كل الدعم لتمكين ذوي الاحتياجات الخاصة، من خلال تقديم ورش عمل، وتوجيههم نحو التعليم والتأهيل المناسب، من خلال برامج تدريبية مخصصة لهم تكسبهم الخبرات والمعرفة.

وأضاف العمر أن «بيتك» يحرص على دقة اختيار مجال التدريب المناسب لقرارات وإمكانيات الطلاب ذوي الاحتياجات الخاصة، مع مراعاة إمكانياتهم والفروق الفردية لهم بالتناسق مع قدراتهم وميولهم، والعمل على توفير كل الدعم لهم لإنجاح تجربتهم، من خلال كواد «بيتك» المميزة على الصعيدين التدريبي والمعرفي. وأشار إلى أن الطلبة المتدربين يتمتعون بمهارات مختلفة ومميزات متفاوتة تمتد عن شغفهم بالعمل والإنجاز، ولا شك في أن هذه القدرات سيكون لها الأثر على أدائهم

أطلق بيت التمويل الكويتي (بيتك)، البرنامج التدريبي الثاني، بالتعاون مع الجمعية الكويتية لرعاية المعوقين، لتدريب مجموعة من الطلبة من ذوي الاحتياجات الخاصة بمختلف الإدارات في البنك. وكان «بيتك» أعلن إطلاق البرنامج للعام الثاني على التوالي، الذي أقيم معرض KFH Auto بالشويخ، أكبر معرض للمحركات في الشرق الأوسط، بحضور إدارة الجمعية الكويتية لرعاية المعوقين والطلبة وأهاليهم، إضافة إلى عدد من مسؤولي «بيتك»، وسيمتد البرنامج التدريبي إلى نهاية نوفمبر من العام الحالي.

ويهدف البرنامج إلى تطوير مهارات المشاركين على مستوى القطاع المصرفي في الكويت، وهي امتداد للنسخة الأولى التي انطلقت العام الماضي بمشاركة عدد من الطلبة ذوي الاحتياجات الخاصة الذين انخرطوا في العمل بمختلف الفروع وإدارات «بيتك».