خدمات اعلانية

مدير التخطيط والتطوير في مجموعة القاصد التجارية علي مكية لـ "بهرا"

تقدم المجموعة سيارات حديثة الطرز من المعمل، وبمواصفات عراقية وعالمية والاهتمام بخدمات ما بعد البيع

نبيل ياقو

انتهت الاسبوع الماضي فعاليات معرض بغداد الدولي في دورته السادسة والعشرين والتي استمرت لهذا العام عشرة ايام، للفترة من الاول حتى العاشر من شهر تشرين الثاني الجاري، وشاركت فيه مئات الشركات الاجنبية والعراقية، واثناء زيارتنا للمعرض تميز جناح شركة القاصد التجارية، كونها شركة عراقية، بعرضه لطرز حديثة من السيارات العالمية، وبمواصفات عراقية، وهي الهيونداي الكورية والمرسيدس الالمانية والرينو الفرنسية، حيث عرضت سيارة رباعية الدفع من رينو لاول مرة في العراق. ولتسليط الضوء حول مشاركة المجموعة بهذه التصاميم الحديثة ٢٠١٠ من انواع معروفة، التقى مراسل "بهرا" بالسيد علي مكية مدير التخطيط والتطوير في المجموعة، ليعرفنا على طبيعة المشاركة وما هي المواصفات العراقية للسيارات المعروضة..

- ما هي طبيعة وهدف مشاركة مجموعة القاصد التجارية في معرض بغداد الدولي؟

* بداية احب ان اوضح ان مجموعة شركات القاصد التجارية، تاسست العام ١٩٧٧ وتعمل بمجالات المقاولات والتجارة العامة والوكالات التجارية، ولها فروع متعددة في الاردن ولبنان والامارات، والمركز الرئيس للشركة في بغداد، مكونة من شركات عراقية. بخصوص المشاركة لقد شاركنا بالعديد من دورات المعرض منذ تاسيس الشركة وتعتبر هذه الثانية في معرض بغداد الدولي، بعد احداث العام ٢٠٠٣، كما شاركنا في دورة العام الماضي ٢٠٠٨ ايضا، بجناحين عرضنا فيها سيارات رينو الفرنسية، وجناح اخر لشركة هيونداي الكورية، وتميزت مشاركة هذا العام بثلاثة اجنحة لانواع السيارات "رينو، وهونداي، والمرسيدس" حيث اضفنا جناحا خاصا اخر لعرض الموديلات والتصاميم لعام ٢٠١٠، ونحن شركة عراقية ووكلاء حصريون لهذه الانواع المهمة من السيارات داخل العراق. والهدف من المشاركة هو عرض موديلات حديثة وكان لنا الشرف ان نعرض اول سيارة رباعية الدفع وبثلاثة نماذج حديثة تعرضها مجموعتنا من ماصنع شركة رينو الفرنسية، وكانت مشاركتنا ضمن الجناح الفرنسي والتي افتتحه وزيرة التجارة الفرنسية والتي اشادت بطريقة العرض والمساحة حيث اخذنا مساحة واسعة للعرض خارجية وداخلية، كما القينا المشاركة بالكتالوكات والبوسترات والاعلانات الخاصة بنوعية السيارة ومواصفاتها.

- هل تجد ان معرض بغداد الدولي هو فرصة استثمارية مهمة للشركات الاجنبية والعراقية على حد سواء؟.

* نعم انا اود التاكيد على ان معرض بغداد الدولي هو معرض مهم جدا وهو معروف عالميا وان عملية اعادة الاهتمام به وافتتاحه خطوة مهمة وبالاخص ان هنالك مشاركة اجنبية واسعة في هذه الدورة، مثل البرازيل وتركيا وايران وفرنسا وكانت هنالك مشاركة ملحوظة من قبل الوزارات والدوائر الحكومية والشركة العامة للسيارات والتي اعلنت مشاركتها بالانواع الحديثة للسيارات. وان معرض بغداد هو فرصة ذهبية للسوق العراقية المتعطشة والشركات الاجنبية التي تبحث عن فرص لدخول السوق، كونه محفلا دوليا يتم فيه الاطلاع على اخر نتاجات الشركات فضلا عن معرفة احتياجات السوق العراقية، انما باعتقادي المعرض بحاجة إلى آلية تنظيم اكثر مما هو عليه، وادخال اساليب متطورة في عرض المنتجات، وطريقة توزيع وتصميم الاجنحة، وايضا التسهيلات المقدمة للمشاركين من كافة النواحي، والتي ستشمل الاقامة والفيزا والكمارك وغيرها من الموضوعات والتي تمس المشاركة، وبهذه المناسبة ادعو دائرة المعارض التجارية ان تركز على هذه الامور كي تتمكن من جذب اكبر عدد ممكن من الشركات ورجال الاعمال، اذا ما اخذنا بنظر الاعتبار ان المشاركة الدولية مهمة لانجاح اي معرض فكيف اذا كان داخل العراق.. وهنالك نقطة اخرة ان هنالك ازمة اقتصادية عالمية، ربما العراق الوحيد نوعا مالم يتاثر بهذه الازمة، ويعتبر السوق العراقي فرصة ذهبية لرؤوس الاموال للتنشيط الاستثمارات بالعراق، وبالمقابل هي فرصة ذهبية للعراق لكسب ثقتهم لتحويل تلك الاموال الى اعمال حقيقة على الارض.

- هل لك ان توضح عن مجموعة شركات القاصد التجارية، وما هي الخدمات التي تقدمها داخل العراق؟.

* المجموعة عبارة عن شركات عراقية، هي الوكيل الرسمي داخل العراق لثلاث شركات عالمية للسيارات، وهي هيونداي الكورية، والمرسيدس الالمانية، والرينو الفرنسية. هذه الوكالة اهلتنا ان نقدم للمواطن فرصة للحصول على سيارة بمواصفات عراقية، وربما ستتفاجا من هذا، نعم مواصفات عراقية تاخذ بالنظر نوع الوقود المستخدم في البلد، ووضعية الطرق، و المواصفات العالمية الاخرى، وهي جديدة وبموديلات السنة 'براد نيو'، حيث بدأنا ببيع سيارات ٢٠١٠ وغير مستعملة نهائيا ويقرأ عداد السرعة 'صفر' ويتم فحص السيارة بعد استلامها من المنشأ -المعمل-، وازالة دهن المصنع منها ويتم فحصها ميكانيكيا وكهربائيا داخل ورش الصيانة التابعة لنا، وتسلم بحالتها الطبيعية بعد اجراء فحص كل جزء فيها ليكون مطابقا للمواصفات العراقية وتماشيا مع المواصفات العالمية وبشروط شركتنا، ويتم بعدها تسليمها للزبون. واود ان اوضح اننا من الرواد في العملية التجارية في العراق، وقدمنا خدمات كثيرة لم يقدمها منافسونا، وادخلنا للسوق علامات عالمية للسيارات لم يدخلها قبلنا احد بهذه الطريقة وبهذه الصورة التي تراها هنا في المعرض. وبالتاكيد اننا لسنا مسؤولين عن كل الانواع الموجودة في السوق من السيارات التي تحمل علامات هيونداي او مرسيدس او رينو، هذا بالتاكيد شيء مستحيل انما نجاحنا في عملية تسويق العلامة العالمية شجع الاخرين على الاستيراد المماثل للانواع وتحقيق ارباح تجارية، ونتميز عن الاخرين بالمواصفات والضمان وخدمات مابعد البيع وهذا ما يتميز به اسلوبنا في التعامل مع الزبون.

- ما هي الخدمات المقدمة للزبون بعد شرائه السيارة التي يرغب باقتنائها؟.

* نعم.. فضلا عن القيام بالتزاماتنا تجاه العميل من الضمان، وخدمات مابعد البيع التي تشمل الصيانة وقطع الغيار. وفرنا مراكز صيانة، الى جانب مراكز قطع الغيار الاصلية. ووفرنا كادرا متخصصا من المهندسين في صيانة السيارة التي اعتمدت على مواصفات المجموعة بحيث تم ارسالهم للتدريب على الصيانة الشاملة للسيارات ميكانيكيا وكهربائيا، ولكافة انواع السيارات التي نحن وكلاء لها.

واود ان اشير هنا الى اننا نعتمد بعملية التعامل امع الزبون عبر عمليتين اساسيتين، تجارية عن طرق العرض والبيع، والثانية تعريف المواطن الذي ينوي شراء احدى الانواع على حقوقه تجاه الشركة، فالعلاقة بيننا وبين الزبون لا تنتهي بمجرد الاتفاق على سعر الشراء واقتنائه السيارة، وهذا ما يميز مجموعة القاصد التجارية، فنحن نكون مسؤولين مسؤولية كاملة عن خدمات مابعد البيع من ناحية الصيانة الدورية وقطع الغيار الاصلية للسيارة، والاهم من كل هذا الضمان الفعلي للسيارة، بكفالة رسمية للمعمل.

- هل لك ان توضح نوعية العلاقة هذه، فنحن نعلم ان عملية البيع والشراء تنتهي بعد اتمام دفع المبلغ واستلام الزبون للسيارة؟.

* ساعطيك مثالا.. ان الوكالة التي نحملها لتلك الشركات العالمية المعروفة، تؤهلنا لتكفلها ميكانيكيا وكهربائيا، وبهامش ربح ربما ليس كما هو عليه في حالة البيع والشراء المتبعة، فسيارة الهيونداي مكفولة لمدة ثلاث سنوات او ٦٠ الف كيلومتر، وصيانتين مجانية لالف كيلومتر والخمسة الاف كيلومتر، ورينو مكفولة ثلاث سنوات و١٠٠ الف كيلومتر، والمرسيدس ثلاث سنوات و٦٠ الف كيلومتر، وهنالك اسبقية للاقرب. نقوم بهذه الخدمات لتعويد الزبون على قيامه بالصيانة الدورية ومن اجل ان يرى بنفسه مراكز الصيانة التي وفرتها الشركة وامكانياتها وامكانيات الاختصاصيين العاملين فيها، فنحن نوفر سيارة جيدة مكفولة ومضمونة ومن المعمل الى العميل مباشرة، ونقوم ايضا بتعريف المشتري بحقوقه علينا لانه قد دفع ثمنا لهذه السيارة وهو اشبه باستثمار شخصي، وله الحق ان نقدم له خدماتنا، والاهم هو توفير سيارة من المعمل الى المستهلك مباشرة، ويضمان في حالة وجود خلل مصنعي من قبل المنشأ. كل هذا شيء جديد في السوق العراقية بدأ المواطن يتعرف على ذلك تدريجيا. وهذه الامور لم تكن موجودة في عملية البيع والشراء داخل العراق. وهذه احدى اهداف مجلس ادارة الشركة للارتقاء بالعملية التجارية في عملية البيع والشراء وايضا في نشر وعي بحقوق الزبون تجاه ما يدفعه من مبلغ لشراء السيارة.

ونحن نعرفه بكل ذلك بمجرد زيارته لمعارض المجموعة المنتشرة في المحافظات، فعملية جذب الزبون مهمة انما الاهم هو كيفية المحافظة عليه وادامة علاقة التواصل بين الشركة والزبون، ليكون زبوننا دائما وليس مجرد بيع وشراء لربح اني ووقتي.

- هل فكرتم بتوفير الية المبادلة في المستقبل للزبون بعد ثلاث سنوات؟

نعم.. لقد تم طرح هذا الموضوع والتركيز على ايجاد افضل الخدمات للمواطن العراقي، وان يتم ادخال النظام العالمي المتعارف عليه في العراق والمتمثل 'بنظام المبادلة' بالية تبديل السيارة باخرى جديدة مقابل مبلغ معين يتم استيفاؤه من الزبون الراغب بالتبديل كما هو في الشركات العالمية الاخرى المتخصصة ببيع وشراء السيارات الحديثة. انما سيطبق بالوقت المناسب لوجود صعوبات في عملية التسجيل وتحويل الملكية في دوائر المرور، لعدم وجود ضوابط مرنة وسلسلة مثل اسقاط السيارة وترقيم السيارة - حيث يتم تسجيل معظم السيارات باسم الشركة وهي بحد ذاتها مسؤولية كبيرة تتحملها الشركة، وهي مسالة وقتية ستزول بعد ان يتم تحسين الية التسجيل وغيرها من الامور، وهي معاناة الشركة و المواطن على حد سواء ، وهي احدى معوقات السوق العراقية بشكل عام باعتقادي.

- ماذا بشأن توفير سيارات للمواطنين بالتقسيط المريح؟

* اود توضيح نقطة مهمة ربما يكون فيها نوع من الالتباس لدى المواطن. الكثير يتخيل ان موضوع الاقساط مرتبط بالشركة المجهزة، وهذا شيء غير صحيح. فهو مرتبط بالمصارف بشكل كبير فهي تمول عملية شراء السيارة وتضع نسبا من الفوائد التي تراها مناسبة وتضع الضوابط والضمانات وكل هذا يتم بين المصرف والزبون. وشركتنا ليس لديها اي مانع من القيام بهذه الخطوة في حالة ان يتم تاكيد عملية التمويل بشكل اصولي ورسمي من قبل العميل والجهة او المصرف الذي يقوم بهذا التمويل لضمان حقوق الشركة، فهي عملية مرتبطة بالمصارف شكلا وموضوعا ولا علاقة لشركات تجهيز السيارات بالامر، ونحن مستعدون للتعامل بهذه الالية اذا ما وجدنا ان كل شيء قانوني وهنالك ضمان من قبل المصرف بهذا الاجراء.

- اين تنتشر فروع الشركة، ومراكز الصيانة وبيع قطع الغيار الاصلية؟.

* فروع الشركة ومعارضها منتشرة في بغداد والبصرة، واربيل حيث في النية فتح فرع اخر هناك، ولدينا فرع في كركوك، وفي البصرة ايضا لدينا فرع، وفي الكوت، ومن المؤمل افتتاح فرعنا في دهوك في العام القادم إلى جانب النجف والموصل، وسنغطي كل العراق ان شاء الله في العام المقبل، ونحن نفتح الى جانب المعرض مركزا لقطع الغيار ومركزا للصيانة في كل محافظة لتوفير كل مستلزمات الضمان والبيع والخدمات الفعلية في كل مناطق العراق.

- كلمة توجهها للراغب بشراء سيارة جديدة وحديثة.. هل تنصحه ان يشتري من شركة فيها ضمان ام من معارض اخرى ليس فيها كفالة للسيارة ولا خدمات ما بعد البيع؟.

* الزبون دوما على حق.. وهذه مقولة تجارية منذ ان عرفت التجارة الى يومنا هذا، هذا امر مهم جدا للتعامل مع العميل سواء من قبل مجموعتنا ام من قبل اي شركة اخرى برأيي، ويجب ان يعامل معاملة الطفل المدلل، وانا برأيي ان كل محافظة عراقية هي سوق بحد ذاته فيه متطلباته والتزاماته ونوعية الموديلات التي يرغب فيها الزبون، فالذي يركز على سيارة حديثة وبنوعية جديدة وعلى مبدأ السعر ويذهب نحو السيارة الارخص وبالسعر الذي يوفر له مبلغا من المال دون التفكير بالخدمات والضمان هو شخص ليس له بعد نظر، ولم يستثمر ماله بالشكل الصحيح برأيي، فتوفير السيارة بمواصفات والتزام الشركة والكفالة هو شيء مهم يجب ألا يغفل عنه العميل. فنجاح شركتنا اعتمد على عملية مابعد البيع وليس الاهتمام بالبيع فحسب، وهذا ما ميز شركتنا عن باقي الشركات المنافسة الاخرى، كوننا خلقنا علاقة وكسبنا زبوننا دائما للشركة وهذا هو اساس تعاملنا في السوق العراقية واحدى اسباب نجاحنا باعتقادي.

وهذا هو التحدي الجدي والحقيقي ان اكسب زبونا يضع ثقته في المعروض وفي نوعية الخدمات المقدمة له ليكون مطمئنا للمال الذي دفعه في سيارة جيدة ومكفولة ومن المعمل الى المعرض.

- هل فكرتم بدخول وعرض اسهم مجموعتكم في سوق الأوراق المالية؟.

* هذا الامر متروك لمجلس ادارة المجموعة وليس لي رد عليه كونه لاختصاصهم وهو قابل للنقاش وابداء الراي فيما بينهم كونه مرتبطا بوضع البلد الاقتصادي والتمويل وغيرها من الامور الاخرى التي لها دورها في هذا التوجه، واستطيع ان اقول في الوقت الراهن الامر مؤجل بتصوري.

- هل في النية التوجه نحو توفير سيارات اخرى بنفس مواصفات سيارات الصالون الخصوصي؟.

* نعم.. نحن من الاوائل الذين طرحنا هذا الموضوع في توفير سيارات تكون بمواصفات لتعمل في الشارع لاوقات طويلة وبمواصفات خاصة تؤهلها للعمل كسيارة اجرة، ولدينا عقد قريبا مع الشركة العامة للسيارات لتوفير هذه الانواع من السيارات وبمواصفات عالية الجودة ليتم التجهيز من خلالهم للمواطن مباشرة وبموديلات حديثة بالتاكيد ٢٠١٠، تكون فيها المواصفات العراقية وتتلاءم مع المواصفات العالمية العالية جدا، كاجهزة التحدث المستخدمة عالميا، وعلامة الاجرة التي تميزها عن باقي السيارات ولونها المميز من المعمل، ومطابقة للاجواء العراقية والمواصفات التي تلتزم فيها مجموعتنا التجارية كونها سيارة استهلاكية، حتى ان بعض السيارات فيها عدادات الكترونية بمواصفات عالية الجودة بحسب العقد الذي سيوقع مع الشركة، انها سيارة اجرة بكل معنى الكلمة وليست سيارة صالون بلون سيارات الاجرة بتاتا.

FRANCE
RENAULT

قواعد جديدة للجمال.. ثقافة الجسد لا تكوينه

بهرا - وكالات

شهد الأسبوع الماضي تحولا في أهداف وغايات وأساليب اختيار ملكات الجمال، حيث يسعى منظمو مسابقات ملكات الجمال في هولندا وفرنسا وبلجيكا إلى تنظيم مسابقة جمال تعتمد الثقافة، عاملا رئيسا في اختيار ملكة الجمال، في محاولة لتغيير المفهوم التقليدي السائد في الاختيار القائم على القوام والإيحاء الجنسي للجسد وملامح الوجه بالدرجة الأولى. ويسعى هؤلاء لان تكون ملكة جمال العالم التي يتم اختيارها تجمع بين حسن الوجه والقوام ورجاحة العقل وعمق التفكير والقدرة على التحليل والاستنتاج، لكن موري دو فاس وهو خبير جمال هولندي يعترض على الأمر لتخوفه من أن تصبح مسابقات ملكات الجمال ساحة لاختبار للرياضيات والأدب وحفظ قصائد بودلير ومعرفة أسماء الأنبياء والعلماء، مؤكدا أن الأمر سيكون محبطا إلى حد كبير. ويتزامن ذلك مع مسابقة عربية لملكات الجمال اقيمت في تونس الاسبوع الماضي وشاركت فيها ٢٤ فتاة في اطار تظاهرة أطلق عليها اسم المهرجان الثقافي للفتاة التونسية لعام ٢٠٠٩، قال منظموها ان الجمال لم يكن المعيار الوحيد لاختيار ملكة جمال تونس، ولم يقتصر المهرجان على استعراض للفتيات الجميلات بل شمل كذلك مسابقات في الرسم والشعر وتصميم الازياء. وقالت مصادر في المسابقة إن الهدف هو اختيار الفتاة المثالية حسب معايير أخلاقية وجمالية محددة مسبقا في اطار الخصوصيات الثقافية للمجتمع التونسي الذي لم يعتد بعد على مسابقات ملكات الجمال.

وفي الوقت ذاته فإن مسابقة جمال "الارض" اقتربت كثيرا من تلبية دعوات صياغة فلسفة جديدة لمسابقات الجمال، حيث سعى منظمو المسابقة الأسبوع الماضي في العاصمة الفلبينية مانيلا إلى استغلال فعاليات المسابقة للحث على المحافظة على بيئة نظيفة، واستخدام أسلوب امثل في تدوير الفضلات. وستنظم حلقات نقاش وبرامج إعلانية بهذا الصدد أثناء فعاليات مسابقة اختيار ملكة جمال الأرض، التي من المنتظر تتويجها باختيار ملكة جديدة في ٢٢ من شهر تشرين الثاني في مانيلا. وتتضمن الفعاليات دعوة إلى دعم المنتجات البيولوجية حيث تحمل ملكة جمال ايرلندا الشمالية لافتة تدعو فيها إلى دعم المنتجات البيولوجية. كما ستطالب الحسناوات باتفاقية لحماية المناخ. وكانت مسابقة "ملكة جمال الأرض" بدأت عام ٢٠٠١ تحت شعار "الجمال من أجل هدف نبيل". ومن ضمن شروط الترشح للمسابقة، إلى جانب الشكل الجميل، دعم برامج ومشاريع إنسانية. وبخلاف مسابقة جمال العالم، يتعين على المشاركات في مسابقة ملكة جمال الأرض أن يكن ناشطات في مجالات تصب في حماية البيئة والمناخ. وستجتمع حسناوات من جنوب إفريقيا والصين واليونان للفوز بلقب ملكة جمال الأرض لعام ٢٠٠٩.

وبينما يصر البعض على تسخير مسابقات الجمال لأغراض ثقافية واجتماعية، فان خبير الأزياء البلجيكي دانيال موريس يرى أن المتعة والإحساس بالجمال يجب أن يظل في أولويات الأهداف التي تسعى إليها المسابقات. لكن هناك من يرى أن مسابقات الجمال يجب أن تتجاوز التعريف المتداول للجمال، واستخدام النساء فحسب كمادة جمالية، فاليابانية هارونا آي "٣٧ سنة" الحائزة على مسابقة ملكة جمال العالم للمتحولين جنسيا التي تألقت في تايلاند ترى أن فوزها كسر القاعدة العالمية لاختيار ملكات الجمال. ونافست "هارونا آي" ١٩ متبارية أرادت لهن الطبيعة أن يولدن رجالا وجمعت بينهن إرادة التغيير. وقالت إن "مسابقات من هذا النوع أتاحت للمتحولين جنسيا أن يعيشوا بحرية لكي يمكنهم القيام بما يشاؤون". وكانت مسابقات الجمال في العالم انطلقت قبل أكثر من خمسة عقود لاستغلال الجمال للترويج لنشاطات تجارية، أو جمعيات خيرية، لكنها تحولت إلى مناسبة عالمية، إلا أن شعبيتها تراجعت في السنوات الأخيرة خاصة في الغرب حيث يرى البعض أنها تعكس قيما مرفوضة وأنها تستغل المرأة.

وكانت جهات عربية حاولت الترويج لمفهوم ملكة جمال الثقافة في محاولة لتغيير مفهوم الجمال المرتبط بالمرأة. والتأسيس لمفهوم جديد قائم على التركيز على الثقافة والأخلاق ويحترم آدمية المرأة و جمال العقل والروح. وتطبيقا لهذه أقيمت مسابقة محلية للجمال من هذا النوع في قطر عام ٢٠٠٧ حيث توجت فتاة "ملكة جمال للثقافة" بعد عدة اختبارات سرية وعلنية تتعلق بالتفوق العلمي والمحتوى الثقافي والأدبي والديني. وفي روسيا تعدت أغراض مسابقات الجمال إلى اختيار ملكة جمال الطاقة النووية بهدف تغيير الصورة المعروفة عن الطاقة النووية الخطرة. وتجمعت المشاركات أمام مفاعل كرومل للطاقة النووية لالتقاط الصور لهن وهن يرتدين ملابس السباحة، لكن معارضين شرعوا يقذفهن بالطماطم وأكياس الألوان السائلة. وكان العالم شهد المئات من مسابقات الجمال الغربية في مضمونها وأهدافها، لم يكن غرضها غير المتعة وتحقيق الأرباح لحساب الشركات الراعية لتلك المسابقات.

INDIGENOUS
to your
...munity
Use your
...egradables
...omposting.
MISS EARTH FOUNDATION &
ALBANIA
AUSTRALIA
photoshot