



مينالاك تبحث أهمية دعم مزودي خدمات الترفيه المحليين

يتعمق مجلس الشرق الأوسط وشمال إفريقيا للترفيه والجذب السياحي (مينالاك) في فهم ما يتطلبه إعداد مزودي خدمات الترفيه في المنطقة وأهمية دعمهم في تحقيق نمو شامل في هذا المجال

٢٩ أغسطس ٢٠٢١ دبي- يتطلب إعداد مزودي خدمات الترفيه والتسليّة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (التي تعرف بمنطقة المينا) الكثير؛ إلا أنه ومع مرور حوالي 30 عام على صناعة الترفيه والجذب السياحي في المنطقة شهد هذا القطاع العديد من الاستثمارات الكبيرة إلى جانب إقبال كبير من الشركات ورجال الأعمال المهتمين في هذا المجال. ومع التعافي التدريجي من تأثير جائحة كوفيد-19، تعترف مينالاك بأهمية مزودي خدمات الترفيه المحليين وتحتفي بالدور الهام الذي يقومون به في ازدهار هذه الصناعة.

ما الذي يتطلبه إعداد مزود خدمات ترفيهية في المنطقة؟

الالتزام؛ حيث يبذل مزود خدمات الترفيه والتسليّة المحليون التزامًا كبيرًا تجاه المنطقة عندما يقررون الانطلاق منها. فضلًا عن أهمية الدعم من خلال استثمارات كبيرة ومعرفة عميقة بالمعدات الخاصة بالمنطقة.

وعلق ياسر جنيد، المدير العام في زامبير لا اميوزمنت رايدز ميدل إيست، وأحد أعضاء مينالاك قائلاً "أدركت زامبير لا ميكراً فرص وإمكانيات ازدهار صناعة الترفيه والتسليّة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا؛ كما كان من الواضح جدًا بالنسبة لنا أهمية تأسيس مكتب إقليمي لنا في دبي- قلب المنطقة النابض للأعمال الواعدة - الذي من شأنه أن يمنحنا ميزة هامة".

وأضاف "ويمكنني القول بأن إنشاء مكتب لنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا استغرق عامين؛ من 2004 إلى 2006 حيث حققنا إنجازًا كبيرًا مع أول مشروع لنا. ومما لا شك فيه أن الأمر قد تطلب بعض العمل الجاد لجعل عملنا يرون نتائج وجود مكتب إقليمي لنا؛ حيث عقدنا عدة اجتماعات مع كل من عملائنا الحاليين والمحتملين وكنا حاضرين في جميع المواقع والمعارض التجارية. وبعد فترة وجيزة، تمكن عملاؤنا من قطف ثمار العمل مع شركة دولية استثمرت جهودها في إنشاء مكتب إقليمي. وأعتقد أن وجود مكتب إقليمي يعمل بكامل طاقته ويقدم الخدمات التجارية وإدارة المشاريع والدعم

الفني يوضح مدى جدبتنا في التزامنا تجاه عملائنا في المنطقة".

ما هي العقبات التي تغلب عليها مزودو خدمات الترفيه ليمكنوا من العمل في المنطقة؟

إن غالبية مزودي خدمات الترفيه المحليين في المنطقة هم من اختاروا هذا المجال.

ويتطلب الوصول إلى هذا القرار الكثير من المشاورات ووضع الاستراتيجيات والاستثمار. تتمتع صناعة الترفيه والجذب السياحي في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بجذب فرص عمل أفضل، على الرغم من ضعف الشبكة الأمنية في الأوقات العصيبة.

كما يتطلب كونك مزودًا محليًا لخدمات الترفيهية والتسليّة فهمًا عميقًا للظروف المناخية في المنطقة؛ حيث تحدد هذه الشروط العمر الافتراضي للأجهزة والآلات، كما أن التكيف معها أمر بالغ الأهمية للسلامة والنجاح.

وبدوره علق مايك ريغبي نائب الرئيس التنفيذي للشرق الأوسط والهند في وايت ووتر ويست اندستريز وأحد أعضاء مجلس مينالاك قائلاً "لا تذهب إلى أي مكان بدون ختم شركتك! ولكن لتحدث بجدية، يتطلب إنشاء مكتب محلي في المنطقة شيء من الصبر والبحث. كما قد تحتاج إلى توجيه من شركات خارجية لتقديم المشورة بشأن بنية المكتب. لذلك أوصي بالعثور على شريك لدعم الانتقال إلى المنطقة وتوجيهك فيما يخص المعاملات الحكومية المحلية. ولا بد أن نشيد هنا بجهود حكومة الإمارات العربية المتحدة التي تطلق العديد من المبادرات لتبسيط تلك العملية. وبمجرد إنشاء المقر سيكون كل شيء واضح نسبيًا وغير شاق كما يعتقد الكثيرون. هناك العديد من الشركات التي تعرض القيام بذلك، لكن يجب الانتباه إلى أن الخيار الأرخص على الورق ليس دائمًا الخيار الأكثر منطقية على المدى الطويل".

وفي تعليقها قالت روزا طهماسب، الأمين العام لمجلس مينالاك "لقد أثرت جائحة كوفيد-19 على جميع جوانب قطاع الترفيه والجذب السياحي المحلي. ولقد أصبح من المهم الآن أكثر من أي وقت مضى دعم مزودي خدمات الترفيه المحليين. كما أن التوجه إلى المستوى المحلي بدلاً من الاستعانة بمصادر خارجية من مزودي خدمات عالميين يضمن الحفاظ على استدامة الصناعة التي بدأت تأخذ بالتعافي".

وأضافت "يتمثل الخطر الواقعي الذي نواجهه في حال عدم دعم مزودي خدماتنا المحليين في قلة المصادر وذلك بسبب تقلص سلسلة مزودي الخدمات الإقليمية. يقدم مزودو الخدمات المحليون حلولاً مناسبة التكلفة ومصممة خصيصًا لاحتياجات سوق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، فضلاً عن كونها مناسبة لبيئة المنطقة تمامًا. وهذا ما أوصي به لجميع المناطق وليس لمنطقة

الشرق الأوسط وشمال إفريقيا فقط".

وختمت قائلة "انظروا إلى ما يمكنكم الحصول عليه محليًا وستندهشون من عمق واتساع نطاق منتجات وخدمات المزودين المحليين، والأهم من ذلك، معرفة ديناميكيات السوق المحلية".

لماذا يختار مزودو الخدمات المحليون العمل في المنطقة؟

بعد الازدهار الذي شهدته صناعة الترفيه وال جذب السياحي في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في أعقاب منتصف تسعينيات القرن الماضي، أصبحت المنطقة أكثر جاذبية للمزودين.

ومع استمرار تطور الصناعة بسرعة، أدرك المزودون فائدة ترسيخ أعمالهم محليًا بهدف بذل التزام أقوى.

إن تدفق مزودي الخدمات المحليين الذين شهدته الإمارات العربية المتحدة تشهده الآن في المملكة العربية السعودية ومصر أيضًا. ومن خلال قيام هذه الدول على تعزيز صناعة الترفيه وال جذب السياحي فيها، سيشهد عدد مزوديها المحليين ارتفاعًا ملحوظًا.

وهذا يسمح للمناطق التي تزدهر فيها صناعة الترفيه وال جذب السياحي بالوصول إلى مزودين محليين من ذوي الأسعار المعقولة والجديرين بالثقة وأصحاب الخبرة مما يساعد مجتمع المزودين على النمو. لقد تم إعداد المشهد بحيث يكون مفيدًا للجميع، لكن القرار يقع على عاتق الشركات والمُشغّلين الذي يجب أن يختاروا العمل مع المزودين المحليين من أجل الحفاظ على فعالية واستدامة النظام البيئي.

وعلق سعيد عبدالله، مدير المبيعات في إمبيد- أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا وعضو في مينالاك على الدروس المستفادة من إنشاء مكتب إقليمي قائلاً "نحن ملتزمون بتطور صناعتنا؛ الأمر الذي سيعود بالمنفعة على الجميع لأن نمونا ونجاحنا مرهون بنمو ونجاح عملائنا. على عكس غيرنا ممن يعملون من خلال موزعين وليس لديهم أي وجود في المنطقة، فإننا نواصل الاستثمار عبر أسواق مختلفة من خلال تأسيس مقرات إقليمية كما هو الحال في مكتبنا في دبي".

وتابع قائلاً "نحن هنا لنبقى؛ وهذا يمنح عملائنا كل ما يحتاجون إليه من شريك جدير بالثقة بالفعل بحيث يكون قريبًا منهم ويشاركهم المكان والزمان ذاته ومتوفر لتمكين وتيسير وتسهيل أعمالهم. لقد قمنا في فترة ما قبل الجائحة بتدريب العديد من الشركاء في منشأتنا بشكل يضمن استمرار نقل المعرفة كما خططنا للاستمرار عندما تسمح لنا الظروف بإعادة فتح الأنشطة".

أما ستيوارت تايلور، العضو المنتدب لشركة كرافت ويرك ليفينغ تكنولوجيز وعضو مينالاك فعلق على أهداف الشركة في المنطقة قائلاً: "إننا نؤمن بأسواق الترفيه والثقافة المتنامية في الشرق الأوسط وانطلاقاً من ذلك يعتبر إنشاء مكتب في دبي خطوة مهمة لتعزيز عملياتنا في جميع أنحاء العالم. ويتمثل هدفنا الحالي في إثراء سوق الشرق الأوسط بالتكنولوجيا المبتكرة والخبرة في التصميم الفني والهندسة والتنفيذ والصيانة. وعلى رأس ذلك تأتي منتجاتنا الفريدة والجديدة واللافتة للانتباه بالإضافة إلى حلول "اليد" المبتكرة التي ستصبح مصدر إلهام في سوق الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية."

يمثل مينالاك 530 عملية و أكثر من 200 علامة تجارية من 22 دولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا إضافة إلى باكستان وأفغانستان. يحرص مينالاك على نشر الوعي والمعرفة بجوانب الصناعة الملحة، كما أن مهمته مستمرة في مساعدة أعضائه والصناعة بشكل عام على الازدهار.

لمزيد من المعلومات حول مينالاك، يرجى زيارة الموقع التالي: www.menalac.org/en

-انتهى-

حول مينالاك:

تأسس مجلس الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للترفيه وال جذب السياحي "مينالاك" عام ٢٠١٤ وهو عبارة عن منصة غير ربحية تمثل صناعة الترفيه والتسلية و الجذب السياحي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

ومع وجود أكثر من ٥٣٠ عملية و ٢٠٠ علامة تجارية من ٢٢ دولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا "المينا" إضافة إلى باكستان وأفغانستان، تقدم "مينالاك" العديد من المزايا لأصحاب المصلحة كونها منصة للتفاعل والبقاء على اطلاع على كل ما هو جديد

لقد تأسس المجلس تحت رعاية غرفة تجارة وصناعة دبي ومركز دبي للهيئات الاقتصادية والمهنية في عام ٢٠١٦ عندما انضمت شركات رائدة في صناعة الترفيه في المنطقة، بما في ذلك المنتزهات الترفيهية ومناطق الجذب السياحي والمنتزهات المائي ومراكز الترفيه العائلية لتشكيل مجلس قائم على دعم نمو وتطور الصناعة

تم انشاء المجلس كمنصة لتعزيز العمليات الآمنة والتنمية الإقليمية والتطور المهني والنجاح التجاري لصناعة الترفيه وحتى يكون

تم إنشاء المجلس كمنصة لتعزيز العمليات الآمنة والتنمية الإقليمية والتطور المهني والنجاح التجاري لصناعة الترفيه وحتى يكون موردا لا غنى عنه لأعضاء المجلس وبمثابة سلطة دولية لصناعة الجذب السياحي

الموقع الالكتروني: www.menalac.org/en
تويتر: @Menalac
لينكدان: @Menalac

للاستفسارات المتعلقة بوسائل التواصل،الرجاء الاتصال بـ "سوسييت":

مالك شلون، تنفيذي علاقات عامة ووسائل تواصل اجتماعي

البريد الالكتروني: malek.shlone@sociate.ae / جوال: 0506574708