

Bisnes

Sirocco, AirAsia BIG jalin kerjasama memanfaatkan ahli



Liew Ooi Hann

RinggitPlus.com mahu tumpu pendidikan kewangan

RinggitPlus.com, laman perbandingan kewangan milik syarikat fintech pembiayaan utama negara, Jirnexu Sdn Bhd, menjangkakan momentum pertumbuhan kukuh pada tahun ini, selepas mengandakan pertumbuhan perolehannya dua tahun lalu.

Ketua Pegawai Eksekutifnya, Liew Ooi Hann, berkata pertumbuhan laman itu pada 2019 akan dipacu oleh pengembangan barisan produk serta penambahbaikan terhadap perkhidmatan pelanggan.

“Bagi 12 bulan akan datang, kami mahu tumpu pada pendidikan kewangan, bukan sekadar menyediakan akses kepada pelanggan, tetapi juga dapat memperkasakan mereka untuk membuat keputusan.”

“Kami melihat pendidikan sebagai kunci kepada perniagaan kami. Celik kewangan akan memudahkan untuk membuat keputusan betul dan lebih yakin dalam talian dan untuk diguna pakai bagi perkhidmatan kewangan dalam talian,” kata Ooi Hann, yang juga pengasas bersama Jirnexu ketika ditemubual baru-baru ini.

Mengenai peningkatan kes penipuan dalam talian, beliau berkata, kes jenayah semakin berleluasa, dengan hampir 70 peratus aduan dilaporkan kepada Pasukan Tindak Balas Kecemasan Komputer Malaysia (MyCERT) setakat ini pada tahun ini.

“Dengan kes penipuan kewangan semakin meningkat, adalah juga menjadi tanggungjawab kami untuk mendidik audien, bukan sahaja untuk mereka sedar bahawa perkara seumpama itu berlaku, tetapi juga untuk tahu apa yang sedang berlaku dan bagaimana orang diperdaya dan apa cara dan kaedah untuk melindungi diri dan wang mereka secara dalam talian,” katanya.

Apa jua platform digunakan penipu, beliau menasihatkan orang ramai untuk sentiasa mengesahkan kesahihan sumber dan mesej yang mereka terima.

Ooi Hann berkata, pelbagai jenis penipuan membabitkan orang, cara terbaik adalah tidak memberikan wang sehingga mengesahkan sumber itu.

BERNAMA

Langkah promosi Malaysia, tawar tambahan hotel untuk pelanggan

Oleh Nasuha Badrul Huzaini
nasuha@bh.com.my

Sirocco Hospitality Group (Sirocco Group) menjalin kerjasama dengan AirAsia BIG bagi meluaskan lagi jangkauan pelanggan terhadap hotel di bawah pengurusannya.

Menerusi kerjasama berkenaan, AirAsia BIG akan menjadi satu daripada cabang pemasaran Sirocco Group dalam segmen perjalanan dengan memasarkan rangkaian hotel di bawah Sirocco Group kepada lebih 24 juta ahli BIG.

Ketua Eksekutif Sirocco Group, Datin Lea Chan, berkata kerjasama berkenaan juga dapat memberikan manfaat kepada pelanggan kerana bukan sahaja dapat menjimatkan kos penerbangan dan penginapan, malah tawaran tempat-tempat menarik yang lain.

“Kerjasama dengan AirAsia BIG ini adalah peluang yang baik bagi kami untuk memasarkan perkhidmatan bukan hanya pada



Lee dan Chan bertukar dokumen perjanjian pada majlis menandatangani memorandum persefahaman antara Sirocco dan AirAsia BIG, di Kuala Lumpur, semalam. (Foto Mohd Khairul Helmy Mohd Din/BH)

peringkat tempatan, tetapi juga global.

“Menerusinya, kami sudah mencipta platform bersepadu yang mana ahli Club Sirocco yang sedia ada juga dapat memanfaatkan tawaran menarik serta menebus hadiah,” katanya pada sidang media selepas majlis menandatangani memorandum persefahaman di Kuala Lumpur, semalam.

Yang hadir sama Ketua Ekse-

kutif AirAsia BIG, Spencer Lee.

Sirocco adalah pengurus operasi kepada dua jenama hotel terkemuka yang bakal beroperasi, iaitu MONOPOLY Mansion dan Planet Hollywood yang terletak di Kuala Lumpur.

Sementara itu, Lee berkata, kerjasama yang dijalin itu adalah cara untuk mempromosi Malaysia dan menawarkan tambahan hotel untuk ahli BIG.

“Kami juga mahu mengguna-

kan kerjasama ini sebagai platform untuk memberitahu ahli kami bahawa mereka boleh memperoleh mata dan menebusnya apabila membuat tempahan di hotel bawah kendalian Sirocco Group.

“Selain itu, kami juga menyasar untuk meningkatkan jumlah keahlian BIG kepada 30 juta ahli menjelang akhir tahun ini dengan adanya lebih banyak kerjasama seumpama ini,” katanya.

Segmen penyaman udara pacu jualan Midea

Midea Scott & English Electronics Sdn Bhd (Midea), menyasarkan jualan RM430 juta tahun ini, terutama disumbangkan oleh segmen penyaman udara.

Pengurus Besarannya, Mark Tam, berkata Midea berada dalam landasan tepat mencapai sasaran itu kerana setakat Jun lalu, kira-kira 50 peratus nilai disasarkan sudah dicapai.

Katanya, tahun lalu syarikat berjaya merekodkan nilai jualan RM323 juta serta pertumbuhan konsisten setiap tahun.

“Dalam tempoh lima tahun ini, Midea mencatatkan kadar pertumbuhan purata terkumpul (CAGR) Midea 30 peratus.

“Malaysia adalah pasaran yang unik untuk Midea, yang mana kami mengeluarkan pelbagai jenis produk perkakasan rumah.

“Sehingga sekarang Midea mempunyai sebanyak 250 unit simpanan stok (SKU) bagi pasaran di seluruh Malaysia,” katanya pada taklimat media teknologi VRF dan penyelesaian sistem penyejuk bangunan Midea di

Kuala Lumpur, semalam.

Yang hadir sama Pengarah Jualan Midea, Dennis Lee dan Pengurus Pemasaran Midea, Phyllis Lim.

Tam berkata, penyaman udara adalah penyumbang terbesar kepada jumlah jualan, iaitu RM180 juta direkodkan tahun lalu dan RM20 juta daripadanya segmen penyaman udara komersial.

Menurutnya, Midea menjangkakan segmen komersial akan berkembang dengan cepat dan pihaknya akan memberi fokus kepada pembangunan produk penyaman udara kerana mempunyai pasaran yang besar.

Beliau berkata, jenama Midea sudah terkenal di pasaran luar seperti Eropah, Russia dan Asia Barat terutama dalam segmen penyaman udara.

Tahun lalu, kumpulan Midea merekodkan perolehan AS\$36.9 bilion (RM154.52 bilion) bagi pasarnya di seluruh dunia dan 3.6 peratus daripadanya dibelanjakan untuk penyelidikan dan pembangunan (R&D) produk.



Lee (kiri) dan Lim melawat ruang pameran selepas taklimat media teknologi VRF dan penyelesaian sistem penyejuk bangunan Midea di Kuala Lumpur, semalam. (Foto Amirudin Sahib/BH)