

شركة «قاليو»، منصة تكنولوجيا الخدمات المالية الرائدة للشراء الآن والدفع لاحقاً (BNPL) لتعزيز نمط الحياة المتطور، تعلن عن توسع شراكتها مع منصة التوفير «وفرها» لخلق خدمات أفضل للعملاء
تأتي هذه الشراكة في إطار سلسلة من الاتفاقيات الاستراتيجية الناجحة بين الطرفين والتي ستساهم في تعزيز جهود التسويق المتبادل بين كلا المنصتين

القاهرة في 23 فبراير 2022

أعلنت اليوم شركة «قاليو»، منصة تكنولوجيا الخدمات المالية الرائدة للشراء الآن والدفع لاحقاً (BNPL) لتعزيز نمط الحياة المتطور في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، عن توسع شراكتها الاستراتيجية مع «وفرها»، الموقع وتطبيق للعروض الرائد في مصر، على أن تقوم «قاليو» بتوفير باقة جديدة ومتنوعة من المزايا للعملاء. وتعد هذه الاتفاقية بمثابة مرحلة جديدة في العلاقة الوطيدة بين الطرفين والتي ستشهد العديد من التطورات من بينها تعزيز جهود التسويق المتبادل عبر باقة متكاملة من البرامج التمويلية.

وبموجب اتفاقية الشراكة الجديدة، ستتمكن «وفرها» من تعزيز الاستفادة من الشبكة الواسعة التي تحظى بها «قاليو» حيث سيتم قبول عروض وفرها على أجهزة نقاط البيع «POS» الخاصة بقاليو، بالإضافة الي السماح للعملاء بشحن محفظة «وفرها» باستخدام «قاليو» والاستفادة من الخدمة المتوفرة على «وفرها» لدفع الفواتير الخاصة بهم باستخدام «قاليو». فضلاً عن إمكانية حصول العملاء على حدود ائتمانية من «قاليو» والاستفادة من باقة المنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة. إلى جانب حصول العملاء الجدد ممن يقومون بالتسجيل في تطبيق «قاليو» على قسيمة شراء مجاناً من «وفرها». ومن ناحية أخرى، سوف يتم تفعيل برنامج مشترك لولاء العملاء بموجب هذه الاتفاقية بهدف تحقيق أقصى استفادة لعملاء «قاليو».

وفي هذا السياق، أعرب أحمد هاشم، رئيس القطاع التجاري بشركة «قاليو»، عن اعتزازه بتوطيد الشراكة مع منصة «وفرها» لتعزيز التضامن بين خدمات الشركتين بهدف تقديم حلول وخدمات فريدة من نوعها للعملاء سعياً لتلبية مختلف احتياجاتهم. وأضاف هاشم أنه بموجب هذه الاتفاقية سوف تتيح «قاليو» لعملاء منصة «وفرها» مجموعة متنوعة من حلول الشراء الآن والدفع لاحقاً "BNPL"، فضلاً عن مجموعة من العروض والتخفيضات المصممة لتلبية احتياجات العملاء وتعزيز قوتهم الشرائية. وأشار أن هذه الاتفاقية تعد بمثابة مرحلة جديدة في العلاقة القوية بين الطرفين والتي ستشهد الاستفادة من حلول التوفير المبتكرة التي تتميز بها منصة «وفرها». وأكد هاشم أن كلما سعت الشركة بتوسيع قاعدة عملائها، زادت مساهمتها في تحقيق الشمول المالي في أنحاء الجمهورية.

ومن جانبه صرح طارق مجدي، الرئيس التنفيذي لشركة «وفرها»، أن تطوير الشراكة الناجحة مع «قاليو» تأتي في إطار استراتيجيتنا التي تستهدف تقديم أفضل حلول وعروض التوفير لعملائنا، معرباً عن سعادته بقدرة الشركة على تنفيذ هذه الاستراتيجية عبر تقوية هذه الشراكة الفريدة. وأضاف مجدي أن هذه الشراكة سوف تتيح لنا التوسع بقاعدة عملاء الشركة وذلك عبر الاستفادة من شبكة المتاجر والخدمات الواسعة والمتنامية التي تنفرد بها شركة «قاليو» فضلاً عن إضافة مجموعة جديدة من القطاعات التي لم نكن نتعامل معها سابقاً. وأكد على ثقته في أن هذه المبادرات ذات المنفعة المتبادلة ستحقق هدفها المتمثل في توفير حلول مالية بأسعار مغرية في متناول اليد ومصممة خصيصاً لتلبية احتياجات عملائنا.

الجدير بالذكر ان "وفرها" انضمت الى شبكة متاجر "قاليو" منذ عام ٢٠٢٠ كأحد أقوى الشركاء الموثوقين كونها ابرز مقدمي باقات العروض والخدمات للعملاء. وخلال العامين الماضيين كانت «وفرها» أحد أبرز الشركاء في باقة العروض والخدمات التي قدمتها «قاليو»، ومن بينها عروض بلاك فريداي والحملات الترويجية خلال شهر رمضان، وغيرها.

وتأتي هذه الاتفاقية في إطار سلسلة من الاتفاقيات التي وقعتها «قاليو» لتقديم خطط تمويل مناسبة سعياً لتلبية مختلف الاحتياجات التمويلية للمصريين بالعديد من القطاعات. وقد قامت الشركة مؤخراً بتعزيز تواجدها في قطاع التعليم وذلك عبر توقيع اتفاقية تعاون مع الجامعة الأمريكية بالقاهرة لتوفير برامج تمويل المصروفات الدراسية لطلاب الجامعة والدراسات العليا. وقد نجحت شركة «قاليو» في ترسيخ مكانتها الرائدة في السوق المصري في توفير حلول الشراء الآن والدفع لاحقاً، وذلك عبر توقيع هذه الشراكات وتقديم باقة متنوعة من المنتجات الابتكارية. ونجحت الشركة في تحقيق العديد من الإنجازات خلال عام 2021 في إطار التوسع بباقة الخدمات التي تقدمها، حيث وقعت العديد من الشراكات في مختلف القطاعات مع مجموعة من أبرز الشركاء مثل شركة مزادات، والمستشفى السعودي الألماني في مصر، والقطاع الرياضي التابع لشركة سوديك "Club S"، وغيرها.

– نهاية البيان –

عن شركة «قاليو»

تم إطلاق شركة «قاليو» المنصة الرائدة للشراء الآن والدفع لاحقاً (BNPL) لتعزيز نمط الحياة المتطور عبر توظيف تكنولوجيا الخدمات المالية عام 2017، وهي شركة تابعة للمجموعة المالية هيرميس القابضة. وتحظى الشركة بتواجد مباشر كخدمة دفع في أكثر من 5000 نقطة بيع وأكثر من 300 موقع إلكتروني وتقوم بتوفير خطط وبرامج التقسيط الميسرة حتى 60 شهر للأجهزة المنزلية والإلكترونيات والأثاث وتشطيب المنازل وحلول الطاقة الشمسية للوحدات السكنية والسفر والسياحة والخدمات التعليمية والصحية وغيرها. وتنفرد «قاليو» بتقديم أسرع موافقات ائتمانية في مصر، وربط المستهلكين بقاعدة واسعة من محلات التجزئة ومواقع التسوق عبر الإنترنت وشبكة كبيرة من مقدمي الخدمات المختلفة.

لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال على:

قطاع العلاقات العامة بالمجموعة المالية هيرميس القابضة | PublicRelations@EFG-HERMES.com

مي الجمال

رئيس قطاع التسويق والاتصالات بالمجموعة المالية هيرميس القابضة
melgammal@efg-hermes.com

إبراء الذمة

قد تكون المجموعة المالية هيرميس القابضة قد أشارت في هذا البيان إلى أمور مستقبلية من بينها على سبيل المثال ما يتعلق بتوقعات الإدارة والاستراتيجية والأهداف وفرص النمو والمؤشرات المستقبلية للأنشطة المختلفة. وهذه التصريحات المتعلقة بالمستقبل لا تعتبر حقائق فعلية وإنما تعبر عن رؤية المجموعة للمستقبل والكثير من هذه التوقعات من حيث طبيعتها تعد غير مؤكدة وتخرج عن إرادة الشركة، ويشمل ذلك على سبيل المثال وليس الحصر – التذبذب في أسواق المال والتصريفات التي يقدم عليها المنافسون الحاليون والمحتملون والظروف الاقتصادية العامة والآثار الناجمة عن مركز العملة المحلية والتشريعات الحالية والمستقبلية والتنظيمات المختلفة. وبناء عليه ينبغي على القارئ توخي الحذر بالألا يفرط في الاعتماد على التصريحات المتعلقة بالمستقبل والتي هي صحيحة في تاريخ النشر.

عن وفرها

تم إطلاق وفرها لأول مرة في أكتوبر 2012 كأول منصة نمط حياة عبر الإنترنت توفر كوبونات مخفضة للعملاء في جميع المجالات مثل المأكولات والمشروبات، والترفيه، والصحة والجمال، والفنادق والمنتجات... إلخ، لشبكة واسعة من التجار والمتاجر (تشمل أكثر من 1000 تاجر و 3000 متجر) تغطي جميع احتياجات و رفاهيات الحياة خالية من أي رسوم اشتراك. على مدار 9 سنوات، أصبح وفرها موقعاً إلكترونياً وتطبيقاً للهاتف المحمول لصفقات أسلوب الحياة المتطور.

يوفر حلول ولاء ذكية للشركاء والموردين الرئيسيين في مختلف القطاعات B2B من ناحية أخرى، فإن وفرها لديها قطاع مثل البنوك، والنقل، والاتصالات، والسلع الاستهلاكية... إلخ. لضمان المحافظة على العملاء ورضاهم من خلال تجميع النقاط واستردادها على المدى الطويل بالإضافة إلى حملات المكافآت الفورية.