

## «قاليو»، المنصة الرائدة للشراء الآن والدفع لاحقاً (BNPL) لتعزيز نمط الحياة المتطور، تبرم اتفاقية شراكة مع منصة «نون» لتوفير خدمات التقسيط لعملائها

هذه الشراكة هي الاتفاقية الثالثة التي تعقدها «قاليو» مع إحدى شركات التجارة الإلكترونية الرائدة في السوق المصري

القاهرة 8 مارس 2022

أعلنت اليوم شركة «قاليو»، المنصة الرائدة للشراء الآن والدفع لاحقاً (BNPL) لتعزيز نمط الحياة المتطور في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ومنصة «نون» الرائدة والمتخصصة في مجال التجارة والتسوق الإلكتروني في مصر، عن توقيع اتفاقية تعاون يتم بمقتضاها تزويد عملاء «قاليو» و«نون» بخطط سداد مرنة للتسوق على منصة «نون» الإلكترونية. وقد شهد توقيع الاتفاقية كلاً من وليد حسونة، الرئيس التنفيذي لقطاع التمويل غير المصرفي بالمجموعة المالية هيرميس القابضة والرئيس التنفيذي لشركة «قاليو» ومصطفى سالم، نائب رئيس قسم الاستراتيجية الرقمية والنمو في «نون».

وسوف تتيح هذه الشراكة لعملاء «نون» و«قاليو» إمكانية الحصول على خطط تمويل ميسرة صممت خصيصاً لتناسب احتياجات كل العملاء لسداد مشترياتهم بقيمة 500 جنيه أو أكثر على منصة «نون» متكاملة الخدمات، والتي تضم الملابس والأجهزة الإلكترونية ومستلزمات الصحة والجمال، والأدوات المنزلية والعناية بالطفل والبقالة وغيرها. بالإضافة إلى ذلك، ستنجح هذه الاتفاقية لشريحة واسعة من العملاء إمكانية الحصول على المنتجات بأسعار معقولة من خلال باقة متنوعة من حلول السداد الميسرة، وتشجيع المزيد من العملاء على شراء منتجاتهم المفضلة عبر شبكة الإنترنت.

وتعليقاً على هذه الشراكة، أعرب وليد حسونة عن سعادته بتقديم خدمات الشركة على منصة «نون»، وهي المنظومة الرقمية المتكاملة للمنتجات والخدمات الإلكترونية، مضيفاً أن التعاون مع إحدى المنصات الابتكارية الرقمية مثل «نون»، يعد بمثابة إحدى الركائز الرئيسية لاستراتيجية التوسع التي تتبناها الشركة. وأشاد حسونة بخدمات «قاليو» التي تتيح للمستهلكين عبر الإنترنت حلول سداد سريعة وميسرة تساهم في تسهيل الحصول على المنتجات، فضلاً عن مساعدة شركة «نون» في التوسع بنطاق قاعدة عملائها.

ومن جانبه، أوضح مصطفى سالم، أن اتفاقية الشراكة مع «قاليو» تأتي في إطار استراتيجية الشركة لتقديم تجربة لا مثيل لها لعملائنا عبر توفير باقة متنوعة من خطط السداد. وأضاف سالم أن الشركة تتطلع إلى تنمية حجم معاملات العملاء وتلبية احتياجاتهم عبر المزيد من خدد السداد الميسرة وبأسعار معقولة.

جدير بالذكر أن هذه الشراكة تأتي في إطار الاستراتيجية التي تتبناها شركة «قاليو» للتوسع بباقة خدماتها المتكاملة في قطاعات جديدة، وهو ما ساهم في ترسيخ مكانتها باعتبارها المنصة الرائدة المتخصصة في تقديم حلول الشراء الآن والدفع لاحقاً (BNPL) لتعزيز نمط الحياة المتطور، فضلاً عن كونها بوابة تتيح للمستهلكين في السوق المصري الحصول على حلول تمويلية عبر مختلف القطاعات. وسوف تعكف «قاليو» على استكشاف المزيد من الفرص لتقديم خدماتها في مختلف القطاعات، ومن بينها الرعاية الصحية والتعليم وتشطيب العقارات وتمويل اشترابات الأندية الرياضية وغيرها، وذلك في ضوء الإنجازات الكبيرة التي أحرزتها الشركة على صعيد توفير خدماتها لقطاع البيع بالتجزئة.

—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 لقطاع التمويل غير المصرفي بالمجموعة 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. وتتفرد «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:

[PublicRelations@EFG-HERMES.com](mailto:PublicRelations@EFG-HERMES.com) | قطاع العلاقات العامة بالمجموعة المالية هيرميس القابضة

مي الجمال

رئيس قطاع التسويق والاتصالات بالمجموعة المالية هيرميس القابضة

[melgammal@efg-hermes.com](mailto: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 والتصرفات 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 منصة «نون»:**

منصة «نون» هي مشروع مشترك بين صندوق الاستثمارات العامة في المملكة العربية السعودية ومحمد العبار، وتتخذ من مدينة الرياض مقراً لها. وتم تأسيس الشركة لتعزيز أداء الشركات العاملة في مجال الخدمات الرقمية بالمنطقة وتأمين مستقبل ذلك المجال الواعد في المستقبل. وتتمثل مهمة «نون» في تزويد العملاء والشركات في المنطقة بالمنتجات والخدمات عالية الجودة والقيمة. وقامت الشركة بإطلاق منصتها الاستهلاكية في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة في 12 ديسمبر 2017، وتبعه إطلاق المنصة في السوق المصري في فبراير 2019 لتتحول المنصة إلى أكبر وجهة للتسوق عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط. يذكر أن المنصة كانت تديرها مجموعة من المواهب في مجال تكنولوجيا الخدمات الرقمية، ثم تطورت قدراتها بسرعة فائقة سواء على صعيد الأقسام، والتسليم، والخدمات اللوجستية، وأنظمة الدفع.