

شركة «فاليو»، منصة تكنولوجيا الخدمات المالية الرائدة للشراء الآن والدفع لاحقاً (BNPL) لتعزيز نمط الحياة المتتطور، تعلن عن توسيع 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 «فاليو»، منصة تكنولوجيا الخدمات المالية الرائدة للشراء الآن والدفع لاحقاً (BNPL) لتعزيز نمط الحياة المتتطور في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، عن توسيع شراكتها الاستراتيجية مع «وفرها»، الموقع وتطبيق للعروض الرائدة في مصر، على أن تقوم «فاليو» بتوفير باقة جديدة ومتعددة 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.

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

وفي هذا السياق، أعرب أحمد هاشم، رئيس القطاع التجاري بشركة «فاليو»، عن اعتزازه بتوطيد الشراكة مع منصة «وفرها» لتعزيز التضارف بين خدمات الشركاتتين بهدف تقديم حلول وخدمات فريدة من نوعها للعملاء سعياً لتلبية مختلف احتياجاتهم. وأضاف هاشم أنه بموجب هذه الاتفاقية سوف تتيح «فاليو» لعملاء منصة «وفرها» مجموعة متعددة 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 صرخ طرق مجدي، الرئيس التنفيذي لشركة «وفرها»، أن تطوير الشراكة الناجحة مع «فاليو» تأتي في إطار استراتيجية التي تستهدف تقديم أفضل حلول وعروض التوفير لعملائنا، معرضاً عن سعادته بقدرة الشركة على تنفيذ هذه الاستراتيجية عبر تقوية هذه الشراكة الفريدة. وأضاف مجدي أن هذه الشراكة سوف تتيح لنا التوسيع بقاعدة عملاء الشركة وذلك عبر الاستفادة من شبكة المتاجر والخدمات الواسعة والمتكاملة التي تتفرد بها شركة «فاليو» فضلاً عن إضافة مجموعة جديدة من القطاعات التي لم نكن نتعامل معها سابقاً. وأكد على نقطه في أن هذه المبادرات ذات المنفعة المتبادلة ستتحقق هدفها المتمثل في توفير حلول مالية بأسعار مغربية في متناول اليد ومصممة خصيصاً لتلبية احتياجات عملائنا.

الجدير بالذكر أن «وفرها» انضمت إلى شبكة متاجر «فاليو» منذ عام ٢٠٢٠ كأحد أقوى الشركاء المؤوثفين كونها ابرز مقدمي باقات العروض والخدمات للعملاء. وخلال العامين الماضيين كانت «وفرها» أحد أبرز الشركاء في باقة العروض والخدمات التي قدمتها «فاليو»، ومن بينها عروض بلاك فريدياي والحملات الترويجية خلال شهر رمضان، وغيرها.

وتأتي هذه الاتفاقية في إطار سلسلة من الاتفاقيات التي وقعتها «فاليو» 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 المصاريفات الدراسية لطلاب الجامعة والدراسات العليا. وقد نجحت شركة «فاليو» في ترسیخ 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 التوسيع 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 «فاليو»

تم إطلاق شركة «فاليو» المنصة الرائدة للشراء الآن والدفع لاحقاً (BNPL) لتعزيز نمط الحياة المتتطور عبر توظيف تكنولوجيا الخدمات المالية عام 2017، وهي شركة تابعة للمجموعة المالية هيرميس القابضة. وتحظى الشركة بتوارد مباشر كخدمة دفع في أكثر من 5000 نقطة بيع وأكثر من 300 موقع إلكتروني وتقوم بتوفير خطط وبرامج التقسيط الميسرة حتى 60 شهر للأجهزة المنزليّة والإلكترونيات والأثاث وتشطيب المنازل وحلول الطاقة الشمسية للوحدات السكنية والسفر والسياحة والخدمات التعليمية والصحية وغيرها. وتتفرد «فاليو» بتقديم أسرع مواقف 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 لأنشطة المختلفة. وهذه التصريحات المتعلقة بالمستقبل لا تعتبر حقائق فعلية وإنما تعبّر 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 علىقارئ توخي الحذر بـلا يفترط 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 والمنتجعات ... إلخ، لشبكة واسعة من التجار والمتجار (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 المتتطور.

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