

شركة «قاليو» تبرم اتفاقية شراكة مع «الطارق أوتوموتيف» لتعزيز تجربة شراء العملاء للسيارات عبر تقديم باقة متنوعة من حلول السداد المرنة

تأتي هذه الشراكة في إطار جهود الطرفين لتعزيز تجربة العملاء لشراء سيارة جديدة في مصر، وتتيح للعملاء الاستفادة من الحلول التمويلية الابتكارية والمرنة التي تقدمها «قاليو» والحصول على موافقات فورية لتنفيذ عمليات الشراء من «الطارق أوتوموتيف» للسيارات بكل سهولة وسرعة.

القاهرة 14 مارس 2023

أعلنت اليوم شركة «قاليو»، منصة تكنولوجيا الخدمات المالية الرائدة لتعزيز نمط الحياة المتطور في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، عن توقيع اتفاقية مع شركة «الطارق أوتوموتيف»، إحدى الشركات الرائدة في بيع وتوزيع السيارات والمتواجدة بمعارضها وفروعها في مختلف المحافظات المصرية، لتقديم حلول دفع مريحة وبفترات سداد ميسرة للعملاء الراغبين في شراء السيارات الجديدة.

وبموجب هذه الشراكة، التي تأتي في إطار الاستراتيجية التي تتبناها «قاليو» لتعزيز الشمول المالي في السوق المصري، سوف يتمكن عملاء شركة «الطارق أوتوموتيف» من الحصول على موافقات فورية والاستمتاع بتجربة شراء سهلة للسيارات الجديدة بسلاسة وسرعة وأقل تكلفة. وسيتاح للعملاء أيضًا بيع سياراتهم في أي وقت بعد الشراء بدون حظر بيع مما يمنح العميل كل حقوق الملكية للسيارة والمميزات المترتبة علي هذا. ولتسهيل عملية الشراء، سوف يتواجد مندوب «قاليو» في فروع «الطارق أوتوموتيف» لتفعيل الخدمة للعملاء على الفور، وذلك في إطار الجهود المبذولة من الشركتين لتطوير سوق السيارات وتعزيز جودة الخدمات المقدمة وتعزيز تجربة العملاء.

وتعليقاً على هذه الشراكة، أعرب معتر لطفي، رئيس قطاع تطوير الأعمال والشراكات بشركة «قاليو» عن اعتزازه بقدرة الشركة على طرح المزيد من المنتجات والخدمات الابتكارية والشاملة بأسعار معقولة لتشمل عملاء قطاع السيارات في مصر، ومساعدتهم في تعزيز نمط حياتهم وتخفيف الأعباء المالية عند اتخاذ قرارات الشراء الاستراتيجية. وأضاف لطفي أن انضمام شركة «الطارق أوتوموتيف»، كأحد أبرز اللاعبين في سوق السيارات المصري، إلى قاعدة شركائنا سوف يساهم في ترسيخ المكانة الرائدة التي تنفرد بها «قاليو» كأحد رواد تطوير سوق السيارات سريع النمو، فضلاً عن المساهمة في تعزيز قدرة الطارق على التوسع بقاعدة عملائهم من خلال تنويع خيارات الشراء للعملاء عبر تقديم حلول تمويلية متنوعة أكثر سهولة ومرونة مقارنة بالطرق التقليدية مثل المدفوعات النقدية، والتمويل الائتماني، وقروض السيارات، والقروض الشخصية.

ومن جهته قال طارق هيمن، رئيس قطاع تطوير الأعمال في شركة «الطارق أوتوموتيف» أن الشركة نجحت على مدار العقود الأربعة الماضية في تعزيز مكانتها الرائدة عبر تقديم أفضل المنتجات عالية القيمة في السوق، وأفضل تجربة ممكنة للعملاء. وأكد على اعتزازه بالتعاون مع «قاليو»، وهي الشركة الرائدة في تعزيز نمط الحياة المتطور، وذلك لضمان حصول عملائنا على أفضل الحلول التمويلية لشراء السيارات الجديدة بدون حظر بيع، حيث أصبح بإمكانهم الحصول على موافقات فورية على التمويل، والتمتع برفاهية امتلاك سياراتهم الجديدة بالكامل من «الطارق أوتوموتيف».

وفي هذا الإطار أعرب أحمد سعودي، رئيس قطاع تطوير المنتجات بشركة «قاليو» عن سعادته بتقديم وسيلة ملائمة ومعقولة التكلفة للعملاء لتيسير عملية شراء السيارات للعملاء، لاسيما في ظل ما يشهده سوق السيارات في مصر من انخفاض على صعيد المبيعات نظراً للزيادات الأخيرة على أسعار السيارات. وأضاف سعودي أن هذه الشراكة تؤكد على الإنجازات الكبيرة التي حققتها «قاليو» على مدار الأعوام الماضية، حيث تواصلت الشركة تقديم المنتجات والحلول المبتكرة لتيسير حياة العملاء وتعزيز قطاعي التمويل الاستهلاكي وتكنولوجيا الخدمات المالية في مصر.

جدير بالذكر، أن هذه الشراكة تأتي ضمن سلسلة من الشراكات الناجحة التي أبرمتها «قاليو» في الأونة الأخيرة، بما في ذلك شركة «Sixyards» لتقديم حلول التمويل الميسرة للاعبين الناشئين الذين يطمحون إلى المشاركة في أول معسكر تدريبي تحت رعاية رابطة الدوري الإسباني «La Liga» في مصر. كما وقعت «قاليو» اتفاقية مع شركة «توتال إنرجيز»، المتخصصة في

توفير حلول الطاقة، لدعم قدرة عملاء «توتال إنرجيز» على تحمل التكاليف داخل محطات الخدمة من خلال تقديم حلول تمويلية ميسرة. وفي مجال التعليم، أبرمت الشركة اتفاقية مع «الجامعة الأمريكية بالقاهرة» تقوم بمقتضاها بتوفير برامج تمويل مرنة وميسرة للطلاب الراغبين في الدراسة بالجامعة أو استكمال دراستهم من خلال الالتحاق ببرامج الدراسات العليا. وعلى صعيد التجارة الإلكترونية، دخلت «قاليو» في شراكة مع المنصات الرائدة في مجال التجارة الإلكترونية بالمنطقة - «نون» و«جوميا» و«أمازون مصر» - مما أتاح للعملاء إجراء عمليات شراء على جميع المنصات الثلاث.

—نهاية البيان—

عن شركة «قاليو»

تم إطلاق شركة «قاليو» المنصة الرائدة 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 550 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.

تفضل بزيارة موقعنا الإلكتروني <https://www.valu.com.eg/home> للتعرف على مزيد من المعلومات عن منتجات وخدمات «قاليو».

لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال على:

مي الجمال

رئيس قطاع التسويق والاتصالات بالمجموعة المالية هيرميس القابضة

melgammal@efg-hermes.com

عمر سلامة

مدير الاتصالات والعلاقات العامة بالمجموعة المالية هيرميس القابضة

osalama@efg-hermes.com

قطاع العلاقات الإعلامية بالمجموعة المالية هيرميس القابضة

PublicRelations@EFG-Hermes.com

عن شركة الطارق أوتوموتيف

شركة الطارق أوتوموتيف هي واحدة من أبرز شركات السيارات وأسرعها نموًا في السوق المصري، على مدار أكثر من 45 عاماً من الأعمال

وهي وكيل وموزع رسمي معتمد لأكثر من 20 علامة تجارية رائدة، وتعمل من خلال شبكة فروعها ومعارضها المتواجدة في مواقع استراتيجية في القاهرة والإسكندرية والدلتا. وتعمل الشركة من خلال فريق عمل يضم أكثر من 1500 موظف و موظفة.

أحمد منصور

رئيس قطاع التسويق، مجموعة الطارق للسيارات

ahmed.mansour@eltarekautomotive.com

ملاحظة حول البيانات التطلعية

في هذا البيان الصحفي، قد تصدر المجموعة المالية هيرميس القابضة بيانات تطلعية، مثل بيانات حول توقعات الإدارة والأهداف الاستراتيجية وفرص النمو وآفاق الأعمال. هذه البيانات التطلعية ليست حقائق تاريخية ولكنها بدلاً من ذلك تمثل فقط إيمان المجموعة فيما يتعلق بالأحداث المستقبلية، والعديد منها غير مؤكد وخارج سيطرة الإدارة ويتضمن من بين أمور أخرى تقلبات الأسواق المالية والإجراءات والمبادرات التي يتخذها المنافسون الحاليون والمحتملون والظروف الاقتصادية العامة وتأثير التشريعات واللوائح والإجراءات التنظيمية الحالية المعلقة والمستقبلية. وبناءً على ذلك، يُحذر القراء من الاعتماد بشكل غير مبرر على البيانات التطلعية، والتي لا تكتب فقط إلا اعتباراً من تاريخ تقديمها.