Пока вы соревнуетесь, мы объединились!

Банковскими кэшбеками на карту сейчас уже никого не удивишь, они давно стали неотъемлемой частью нашей жизни. Но вот единая карта, дающая возможность ее владельцу совершать покупки, пользоваться услугами и посещать заведения со скидкой и получением кэшбека по всему миру – это шаг еще дальше. И речь сейчас не о банковском продукте, а о принципиально новом сервисе, объединяющим под своим брендом тысячи заведений и корпораций. CITY LIFE – это интеллектуальная экосистема для повседневной жизни и бизнеса. Теперь она появилась и в Кемерово: Анастасия Донич, директор хорошо известного в городе ресторана «Золотой гвоздь» стала владелицей франшизы CITY LIFE. В чем преимущество сервиса, что он дает заведениям и магазинам, внедрившим его в свою работу, в чем выгода для потребителя и как все это работает, мы и поговорили с Анастасией.

- Здравствуйте! Анастасия, расскажите, пожалуйста, про сервис CITY LIFE. Почему Вы приняли решение присоединиться к проекту и приобрести франшизу?

- Клиентский кэшбек сервиса CITY LIFE сейчас начал активно заходить в регионы и стремительно там развиваться. Не смотря на то что компании всего три года, проект отлаженно работает в 43 городах и 6 странах: Россия, Турция, Объединенные Арабские Эмираты, Армения, Германия, Белоруссия. История создания компании началась с простой идеи — разработать технологию для повседневной жизни и бизнеса, которая упорядочит рынок товаров и услуг, сделав его удобным, понятным и выгодным каждому человеку. Я уверенна, что за три года основателям сервиса CITY LIFE это удалось. Все работает очень просто и понятно: с помощью сайта, приложения или карты CITY LIFE можно получать скидки и кэшбек в любом заведении, подключенном к программе. Это выгодно для потребителей, интересно для развития бизнеса и привлечения новых клиентов для компаний. Проанализировав сервис и увидев масштаб его распространения, я приняла решение присоединиться.

На сегодняшний день я купила франшизу и имею право подключать к этому проекту торгово-сервисные предприятия и физических лиц, клиентов. В нашем городе уже подключен к программе мой ресторан «Золотой гвоздь», и соответственно очень много кто появится в скором времени.

- А в чем преимущество новой системы?

- Приобретая карту за 1250 рублей, вы можете экономить как при покупках у наших онлайн партнеров: М-Видео, Love Republic, Intimissimi, Туту.ру, «Связной», Reebok, AliExpress и многих других – всего у нас более 600 онлайн партнеров, так и при посещении заведений города. Также, проведя интеграцию через личный кабинет, вы можете поехать в Санкт-Петербург или в Москву и пройти в метро по этой карте – транспортные компании «Подорожник» и «Тройка» тоже являются нашими партнерами. Кроме того, накопленными баллами можно рассчитываться в «Яндекс такси». Помимо всего прочего, сервис CITY LIFE создал и собственную сотовую связь – кэшбек возвращается и с оплаты телефона. Отдельно хочу подчеркнуть, что это не банковский кэшбек, и поэтому он суммируется с ним. Допустим, я хочу купить билет на самолет. Захожу на сайт CITY LIFE, нахожу среди партнеров aviasales.ru‎, получаю скидку и кэшбек по карте сервиса, а дополнительно – бонусы «Спасибо» от Сбербанка. Мне кажется, это очень выгодно для любого пользователя.

- А какие есть условия использования полученных бонусов?

- Бонусы можно потратить в заведениях города, участвующих в программе. Для этого нужно либо предъявить карту с QR-кодом, либо же вы на телефоне открываете приложение CITY LIFE , и показываете этот же QR-код. Также этот кэшбек можно вывести на банковскую карту с комиссией 3%, а можно и заплатить им штрафы или налоги – вариантов использования бонусов по-настоящему много.

- Я хотела бы уточнить - то есть при переводе на банковскую карту кэшбек можно превратить в реальные деньги?

- Да, именно так. У нас есть внутренняя валюта – CL. Один CL равен одному рублю. И если у вас есть пусть даже сто CL, то с комиссией 3% вы можете вывести их на карту.

- А какие банки привлечены к сотрудничеству?

- Вывести деньги можно на карту любого банка.

- Размер кэшбека фиксирован?

- Нет, он в каждом заведении города индивидуален. Но очень важный для держателя карты момент: любое заведение города, которое подключается к нашей системе лояльности, обязано дать и скидку клиенту, и кэшбек. В итоге вы получаете двойную выгоду.

- А как давно Вы стали владелицей франшизы?

- С 16 марта этого года. В чем я вижу преимущество сервиса для заведений города? У компании CITY LIFE есть девиз: «Пока вы соревнуетесь, мы объединились!». И он полностью отражает концепцию создания сервиса: сделать жизнь наших клиентов максимально комфортной, удобной и мобильной, объединить заведения и компании города для создания единой системы лояльности. Становясь владельцем карты, а ее ведь можно не только купить, но и получить бесплатно в заведении, участвующем в программе, вы можете тратить кэшбек где угодно и когда угодно. Кстати, сразу поясню, в чем разница между приобретаемой за деньги картой и подаренной в заведении: у последней сниженный кэшбек. При желании можно его увеличив, доплатив 1990 рублей. Выгоднее, как видите, сразу приобрести карту за деньги.

Но вернусь к прямой выгоде заведений города. Я, будучи хозяйкой ресторана с банкетным залом и службой доставки, теперь имею доступ в очень удобный личный кабинет на сайте CITY LIFE и вижу всю необходимую статистику по моим клиентам. И если ранее я тратила внушительные суммы на смс-рассылку, то теперь рассказать об акциях и скидках ресторана я могу с помощью Push-уведомлений через личный кабинет. И при этом совершенно бесплатно.

Такой пример – лишь один из многих. Я надеюсь, что к нам в скором времени присоединятся все популярные и интересные заведения и магазины города Кемерово. Ведь объединившись, мы сможем поднять планку сервиса и комфорта города еще на одну ступень вверх!