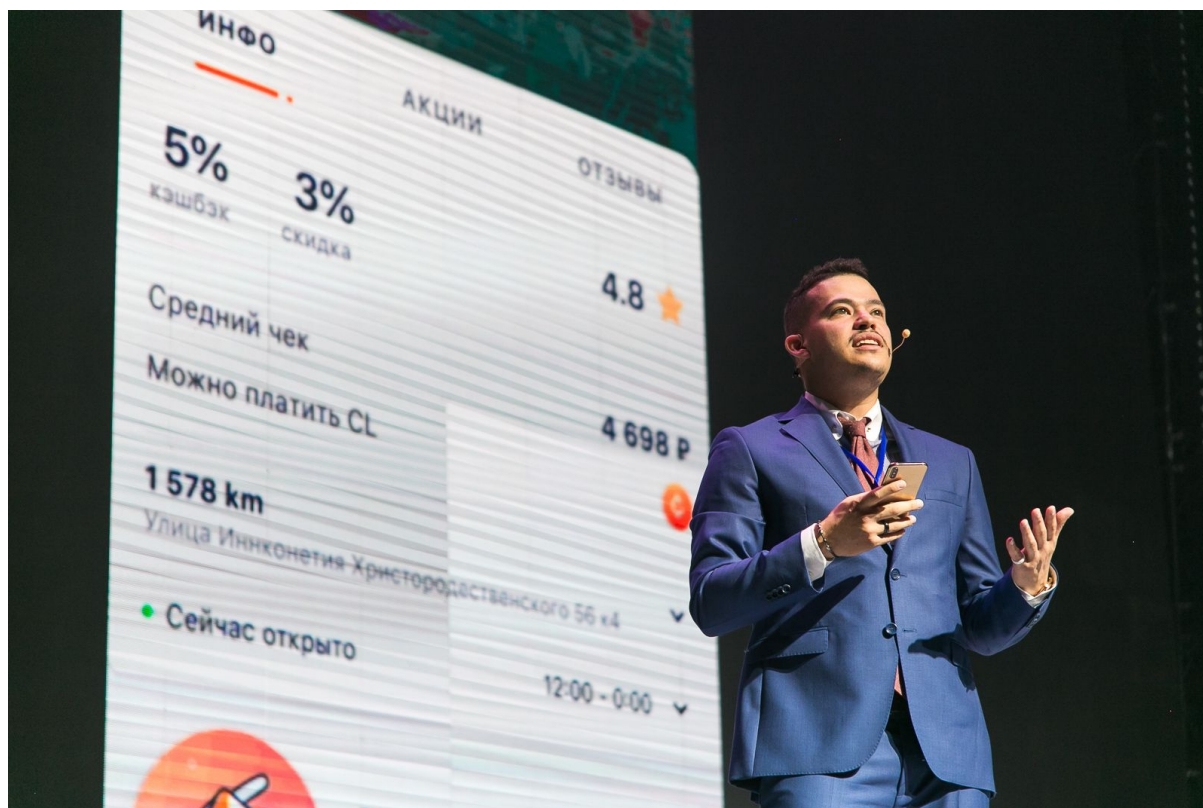


Международная компания CITYLIFE® вместе с партнерами подвела итоги

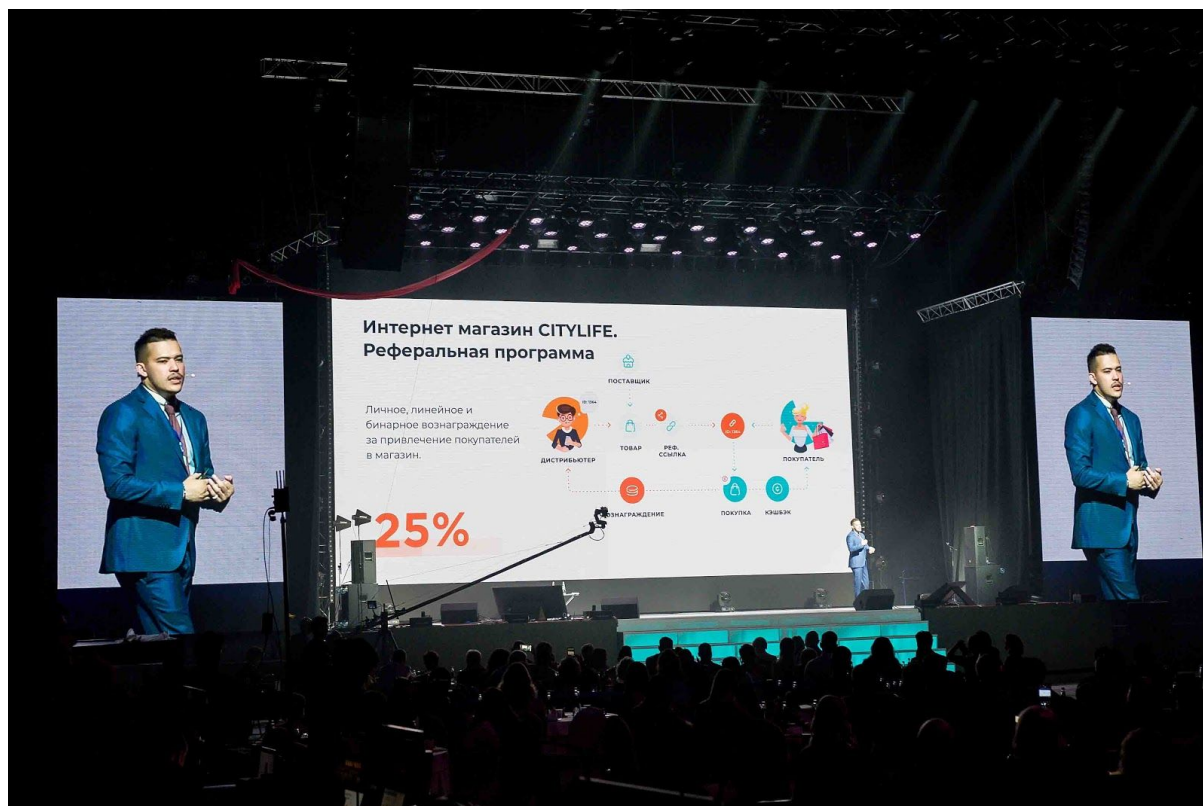
13–14 июля на «Татнефть арене» в Казани состоялась встреча франчайзи IT-компании CITYLIFE®. Семь тысяч предпринимателей и партнеров компании слетелись со всей России и Европы в Казань, чтобы принять участие в ежегодном форуме. В течение двух дней топ менеджмент компании CITYLIFE® вместе с партнерами обсуждали промежуточные результаты работы компании, а также дальнейшее стратегическое развитие продуктов компании.



«Для успешного развития IT-платформы ключевым является обратная связь наших клиентов и партнеров. Подобные мероприятия помогают нам в режиме реального времени получить эту обратную связь и вместе определить последующее стратегическое развитие продуктов компании. Мы убеждены, что не технологии меняют мир, а люди и их мечты, которые стоят за этими технологиями», – Михаил Ковшов, основатель CITYLIFE®.

Первый день мероприятия был посвящен презентации новых продуктов и сервисов IT-платформы CITYLIFE®. Основатель компании Михаил Ковшов рассказал про обновленное мобильное приложение, удобную мобильную связь, а также анонсировал открытие топливного направления – теперь на бонусные баллы CL можно покупать топливо в 14500 АЗС в Европе и СНГ. Одним из ключевых представленных продуктов компании стал интернет-магазин CITYLIFE®.

Самое большое преимущество IT-платформы CITYLIFE® в том, что она позволяет людям получать скидки и кэшбэк, делая привычные покупки (кофе, одежда, билеты, отдых, транспорт) в своей повседневной жизни через единое мобильное приложение CITYLIFE®.



По итогам первого дня было проведено голосование по приоритетам развития продуктов и сервисов IT-платформы CITYLIFE®. Результаты голосования легли в основу последующей «дорожной карты» развития.

Второй день традиционно был посвящен профессиональному обучению более двух тысяч партнеров-франчайзи. Большое внимание было уделено новым продуктам и сервисам компании и пониманию их бизнес-модели. Важной составляющей обучения стал обучающий курс по обновленному Этическому Кодексу группы компаний CITYLIFE®. Вторая часть тренингов была направлена на повышение навыков работы партнеров с конечными клиентами IT-платформы CITYLIFE®. В рамках сбора обратной связи были аккумулированные важные данные о потребностях партнеров в отдельных локальных регионах, что задавало вектор приоритетов регионального бизнес-развития компании до конца текущего года.

«Для достижения успеха мы должны фокусироваться на понимании потребностей пользователей IT-платформы CITYLIFE®, выбрать сильную бизнес-модель и выстроить качественную работу с нашими партнерами. Именно эти три составляющие позволяют нам вместе достигать высоких результатов на высококонкурентных рынках России, Азии и Европы», – Александр Тяхов, основатель CITYLIFE®.

Традиционные «Итоги» компания подводит каждый год – прошлые состоялись в январе этого года в «Крокус Сити» в Москве. Тогда на мероприятие приехали три тысячи партнеров.

CITYLIFE – международная IT-компания с тремя ключевыми продуктами: единая система кэшбэка и скидок, аналитическая платформа для привлечения и удержания клиентов и бизнес-сообщество успешных предпринимателей и продавцов.

За 4 года существования CITYLIFE® открыла офисы в Германии, Турции и странах СНГ.

CITYLIFE® в цифрах:

- 300 000 активных пользователей.
- 5000 партнеров онлайн и офлайн-партнеров.
- 1 300 000 000 рублей – суммарный объем транзакций пользователей.
- Каждый год сеть франчайзи компании вырастает на 300%.
- 220 сотрудников в головном офисе в Петербурге.