



עושים את זה קל



Cal מעמידה את הלקוח במרכז ובהתאמה, משקיעה בפיתוח מוצרי אשראי, וממקדת את הפעילות השיווקית שלה סביב הגשמת החלומות והרצונות של לקוחותיה. כל זאת, בהנאה ובאחריות בכל מקום ובכל זמן

כבר ב-1994 הייתה Cal הראשונה מבין חברות האשראי בישראל שפיתחה תוכניות שאפשרו ללקוחות פרטיים לקבל אשראי חוץ בנקאי. במשך השנים, המשיכה החברה לטפח את יתרונה היחסי באמצעות פיתוח מגוון תוכניות אשראי ומוצרים פיננסיים כדוגמת הלוואות לכל מטרה, הלוואה ללא כרטיס וחיוב חודשי קבוע.

במקביל, יצרה Cal שותפויות אסטרטגיות להקמת מועדוני צרכנות ממגוון תחומי הצריכה והפנאי, המעניקים ללקוחות הטבות, הנחות והחזרים כספיים. בין המועדונים הבולטים של Cal ניתן למצוא את Cal365, PowerCard, Cal-H&O, You, ומועדון Miles & More של Cal. לצד אלה, הושק Calfix - מועדון עצמאי של Cal, הראשון בישראל, המעניק ללקוח החזר כספי על תשלום הוצאות השוטפות כדוגמת חשבון חשמל, כבלים, סלולר, פארם, מזון ודלק. כמו כן, פועלת Cal גם בקרב לקוחות הפרימיום, עם כרטיסי Visa Infinite - כרטיסי האשראי היוקרתי והגבוה ביותר בהיררכיית הכרטיסים של Visa אירופה.

חברת Cal הוקמה בשנת 1979 בשם "כרטיסי אשראי לישראלי ושימשה כזכיינית הבלעדית בישראל של חברת Visa הבינלאומית. עם השנים, הצטרפו גם מותגי כרטיסי האשראי דיינרס ומאסטרקארד לפורטפוליו החברה. Cal פועלת מול שני קהלי יעד: צרכנים מחזיקי כרטיסי אשראי, ובעלי עסקים. לקהל הצרכנים, Cal מגפיקה כרטיסי אשראי ומספקת שירותים נילווים בתחום מתן האשראי. לבעלי העסקים, מספקת Cal שירותי סליקה, פתרונות מימון וכלים לניהול פיננסי. החברה פועלת אל מול לקוחותיה בדרך המושתתת על יושרה מקצועית, חדשנות ואדיבות, תוך הגשמת החלומות, הרצונות והצרכים שלהם בהנאה ובאחריות, בכל זמן ובכל מקום. כדי לספק מענה עוטף ושולם לצרכי לקוחותיה - פרטיים ועסקיים כאחד - פועלת Cal במיקוד עסקי, הרואה את הלקוח במרכז.

ב-Cal פועלים שני אנפים - אגף לקוחות פרטיים ואגף לקוחות עסקיים. כל אחד מהאנפים מעניק לצרכן טיפול הוליסטי על פי הסגמנט אליו הוא משתייך, החל במכירות, דרך שירות ועד לחיתום וקבלת האשראי. שני האנפים פועלים על פי אסטרטגיית החברה, שאותה מוביל אגף שיווק ואסטרטגיה, האחראי גם על נושא החדשנות והפרסום.

על מנת למקסם את שביעות הרצון של הלקוח ולטפל בו באופן הכולל ביותר, הונחה ב-Cal תשתית ארגונית ממוקדת לקוח, המעניקה טיפול ושירות מקצה לקצה (End to End) בהתאם לסגמנט אליו הוא משוייך.

פתרונות למגזר הפרטי

המיקוד העסקי של Cal השם את 'הלקוח במרכז' גופו במגוון מהלכים ומוצרים, שנועדו לענות על הצרכים והחלומות של הלקוחות, ולהפוך את חייהם לקלים יותר:

CalStore - רשת נציגויות בקניונים,

המאפשרת קבלת כרטיסי אשראי, נטילת הלוואות וקבלת שירותים פיננסיים במקום.

הנפקה במקום - שירות המאפשר ללקוח לקבל את כרטיס האשראי שלו במקום, מיד עם הגשת הבקשה.

כרטיס אשראי סולרי - נדבך ראשון ומתקדם בהגשת השירותים ללקוחות החברה והתאמתם לסביבה המשתנה

הוא פיתוח מיזם הארנק הסולרי עם קבוצת סלקום. שתי החברות חברו לפיתוח

משותף של כרטיס אשראי סולרי, המבוסס על טלפונים ניידים עם טכנולוגיית NFC (טכנולוגיה

מאובטחת לביצוע תשלומים באמצעות מכשיר הסולרי).



האתגר השיווקי

חוסר הבידול הקיים בענף כרטיסי האשראי והולדתו של הצרכן החדש, הובילו את Cal לכוון את המיקוד העסקי שלה אל הלקוח ולשים אותו במרכז.





www.cal-online.co.il

בשפתי התקן זעיר, המתחבר לטלפון או לטאבלט דרך שקע האוזניות.

Cal Mentors - Cal הקימה בשיתוף עיתון "גלובס" פורום לפיתוח עסקים קטנים ובינוניים. הפורום מיועד לבעלי עסקים הסולקים עם חברת Cal, ונועד לתת להם ערך מוסף בפעילותם העסקית, מתוך ראייה רחבה כי הצלחתם תתרום למשק הישראלי ולחברה כולה. הפורום מפגיש מדי רבעון בעלי עסקים עם מנטור, שהינו יזם מוביל בקהילה העסקית, המספר על ההתמודדויות העסקיות והאישיות שעבר בדרך להצלחה.

אשראי לבתי עסק - החברה מציעה הלוואות וכרטיסי אשראי חוץ בנקאים לבתי עסק.

ניכיון עסקות כרטיסי אשראי - Cal עסקים מאפשרת לבית העסק ליהנות מתזרים מזומנים משופר באמצעות הקדמת זיכויים של שוברי כרטיסי האשראי.

פקטורינג - Cal עסקים מציעה שירות ההופך אשראי למזומן באמצעות מימון חובות מסחריים.

שונים, ובהן שיתוף הפעולה של החברה עם תיאטרון "הבימה", המקנה ללקוחות Cal הצעות ערך שיווקיות להצגות ולמופעי בידור ומוסיקה.

פתרונות לעסקים

כחלק מהתפיסה של Cal, הרואה בבית העסק שותף אסטרטגי, השיקה החברה מגוון פתרונות שנועדו לסייע לעסקים ולהפוך את פעילותם לנוחה ופשוטה:

Cal ביזנס - כלי ניהולי המספק, בזמן אמת, מידע עסקי מדויק וממוקד לעשרות אלפי בתי העסק הסולקים עם החברה. המידע מסייע לבית העסק לנתח מהלכים עסקיים ולתכנן טוב יותר מהלכים עתידיים. כך למשל, בית העסק יכול לקבל ניתוחי same store, לדעת איזה סניף חולש על נתח הפעילות הגדול ביותר, מאילו ערים מגיעים לקוחותיו, ולהשוות את ביצועיו בכרמטרים השונים לבנצימארק, הנהוג בענף שבו הוא פועל.

סליקה מקובנת - אפליקציית Cal Pos 'הדור הבא' מאפשרת סליקת כרטיסי אשראי באופן פשוט, בטוח ונוח מכל טלפון חכם ומכל טאבלט. סליקת כרטיסי האשראי מתבצעת על ידי העברה פיזית של הכרטיס

במסגרת השת"פ, תנפיק Cal ללקוחות סלקום כרטיס אשראי דיגיטלי חוץ בנקאי, שיושתל כשבב בתוך המכשיר הסלולרי, ויאפשר ביצוע פעולות תשלום דרך הסלולר.

הלוואות ללא כרטיס - מוצר המעניק הלוואות ללקוחות כל הבנקים, כולל לקוחות שאינם מחזיקי כרטיס אשראי של Cal. ההלוואות ניתנות לכל מטרה, עד סכום של 40 אלף ש"ח, עם אפשרות לפריסה של עד 60 תשלומים. המוצר מאפשר ל-Cal לפנות לקהל הרחב עם הצעת ערך אטרקטיבית.

כחלק מראיית הלקוח במרכז, Cal יוצאת מעת לעת עם הצעות ערך מעולם האשראי כדוגמת **הלוואות בריבית אטרקטיבית ומכרז אשראי**, המאפשר ללקוח לקבוע את גובה הריבית אותה ישלם עבור ההלוואה שלקח.

סוף שבוע קל - תוכנית הטבות, המבוססת על מגוון רחב של הטבות 1+1 בתחומי הבילוי והפנאי. התוכנית מציעה למחזיקי הכרטיס ליהנות בסוף שבוע אחד מהטבות 1+1 מכל העולמות: גם מופעים ומוסיקה, גם ארוחות בוקר זוגיות, גם אטרקציות בפריסה ארצית וגם הצגות ילדים.

בנוסף, מוצעים ללקוחות הצעות ערך שיווקיות בתחומים

דברים שלא ידעת על Cal

- ראשי התיבות של Cal (כ.א.ל) הם "כרטיסי אשראי לישראל".
- הסלוגן "עושים את זה קל" טומן בחובו משמעות כפולה: גם שם המותג עצמו וגם האפשרות הקלה והפשוטה שבה ניתן להתנהל פיננסית באמצעות השירותים ואמצעי התשלום שמציעה החברה.
- הלוגו של Cal מעוצב כגלובוס, שמורכב מעשרות אימגים של כרטיסי אשראי.
- Cal היא חברת כרטיסי האשראי עם מספר מועדוני הצרכנות הגדול ביותר בישראל.
- Cal היא החברה היחידה בישראל המשווקת כרטיסי אשראי מעוצבים.
- חברת Cal רואה חשיבות רבה במתן עזרה לזולת, ולכן מקפידה לשלב משאבים ארגוניים לצד הקצאת משאבים כספיים למען הקהילה, ומשתפת את עובדיה ומנהליה בעשייה למען אוכלוסיות היעד השונות.



<p>2013 Cal מתמקדת באסטרטגיית ה'לקוח במרכז' ומבצעת שינוי ארגוני בהתאם.</p>	<p>2012 Cal משיקה שפה פרסומית חדשה תחת הסלוגן "עושים את זה קל".</p>	<p>2007 Cal מבטלת את שיטת הנקודות ומעניקה הנחות קבועות ללקוחותיה.</p>	<p>2004 החברה משיקה כרטיסי אשראי בעיצוב אישי.</p>	<p>2001 החברה ממונתת מחדש תחת השם Cal.</p>	<p>1989 החברה היא הראשונה שפיתחה בארץ את שיטת צבירת הנקודות תמורת מתנות.</p>	<p>1979 חברת "כרטיסי אשראי לישראל" מתחילה לשווק את Visa בישראל.</p>
---	--	--	--	---	---	--