

بسمه تعالی

جناب آقای منصور عالی پور  
ریاست محترم اتحادیه کشوری فروشگاههای زنجیره ای

سلام علیکم

با احترام پیرو جلسه مورخ: ۱۴۰۳/۰۷/۲۴ با اعضای هیئت مدیره آن اتحادیه محترم و بررسی "طرح رفاهیار" ارائه شده از سوی این شرکت که کلیات آن به پیوست تقدیم می گردد، مستدعی است جهت توسعه سهم بازار فروشگاههای زنجیره ای و افزایش قدرت خرید خانوارهای جامعه هدف، نسبت به معرفی پلتفرم رفاهیار به اعضاء محترم اتحادیه جهت مذاکره و عقد قرارداد دستور به اقدام لازم فرمایید. پیشاپیش کمال تشکر و قدردانی خود را از بذل توجه و همراهی حضرتعالی اعلام میدارم.



تلفن:  
۰۲۱۸۸۷۹۵۸۳۰



خیابان گاندی جنوبی، خیابان خالد اسلامیولی (وزرا)،  
نیش کوچه ۳۴، پلاک ۱۰۲، طبقه ۳، واحد ۹  
کدپستی:  
۱۵۱۶۷۳۹۶۳۱



www.refahyar.ir  
info@refahyar.ir

## بسمه تعالی

### خدمات سکوی رفاهیار:

- این پلتفرم ابزاری است چندمنظوره و منعطف در حوزه خدمات رفاهی که می‌تواند ابزار های لازم جهت توسعه خدمات زیر را فراهم آورد:
- خرید اعتباری کالا و خدمات (نسبه حداقل ۲ ماهه بر اساس توافق با فروشگاه ها و بدون اخذ کارمزد از خریدار)
- خرید اقساطی کالاهای با دوام (تامین مالی در لحظه، بدون تحمیل فرآیندهای پیچیده بانکی و با اخذ حداقل کارمزد از خریدار)
- خرید تخفیفی کالا و خدمات و اختصاص پاداش خوش حسابی (تشویق مردم به خرید نقدی و پرهیز از وابسته سازی)
- تخصیص بن های رفاهی سازمانها و شرکت ها
- تخصیص سبد ها و بسته های حمایتی
- تامین صندوقچه جهت اهدای پاداش روزانه و حفظ ارزش دارایی افراد از طریق اتصال به بازار سرمایه. (در حال حاضر امکان دریافت سود ۳۱ درصد سالانه، روزشمار و با امکان برداشت آنی از صندوقچه فراهم گردیده است و افراد قادر خواهند بود ضمن دریافت سود سپرده، خریدهای روزانه خود را نیز از محل سپرده در صندوقچه انجام دهند.)

### مزیت های سکوی رفاهیار:

- عقد قرارداد و ارائه خدمات به مشتریان حدود ۵ میلیون خانواده با جمعیت حدود ۱۷ میلیون نفر.
- ارائه خدمات با تجربه کاربری ساده ، آسان و ارزان
- حدود ۳۰ درصد افزایش قدرت خرید مشتریان.
- فراگیری جغرافیایی مناسب و پوشش حداکثری نیازمندی های مختلف خانواده ها
- اتصال کامل به شبکه پرداخت کشور و عدم نیاز به استفاده از تجهیزات خاص و پرهزینه.
- امکان تنوع بخشی به خدمات سازمان ها با تنوع بخشی به بن ها و خدمات سازمان به صورت بهینه و فراگیر

### مزیت های رفاهیار برای فروشندگان عضو طرح:

- افزایش فروش و سهم بازار به ویژه در دوره کاهش قدرت خرید مردم
- پشتیبانی و ضمانت از اعتبار ایجاد شده برای مشتریان.
- افزایش فروش با بهره مندی از جذب بن های سازمانی و منابع تخصیصی غیر مالی سازمان ها و نهاد های دولتی
- ساده سازی حداکثری فرآیند خرید و جلوگیری از ایجاد صف در فروشگاهها.
- افزایش سود با امکان تعریف سبد فروش و طرح های متنوع برای گروه مشتریان مختلف .