



KBC investeert in CityLife, een spin-off van Mobile Vikings

Brussel, 30 januari 2015.

KBC tekende een overeenkomst met CityLife. CityLife is een klantengetrouwheidsplatform met dubbele spaarmogelijkheid, ontwikkeld door het Mobile Vikings-team voor lokale handelaars. De mobiele operator brengt op die manier zijn expertise op het vlak van lokale community building en klantactivatie naar een nieuwe markt. Naast KBC stapt ook de Limburgse investeringsmaatschappij LRM in het CityLife-project.

CityLife: een unieke combinatie

De klant ontvangt een digitale klantenkaart (een fysieke kaart of een app voor op de smartphone) waarmee hij digitale **stempels** voor **kortingen** en gratis producten in winkels en horecazaken verzamelt. Bijzonderheid: hij verdient op de koop toe automatisch 'citycoins' voor kortingen bij derde partijen zoals Mobile Vikings, lokale initiatieven in de stad, enz..

De koper spaart zowel voor zichzelf (loyalty) als voor de community (bv. een goed doel). Daarmee onderscheidt CityLife zich van andere spelers op de markt. Ook kan de handelaar dankzij CityLife op een laagdrempelige manier aansluiting vinden bij de digitale realiteit.

KBC en CityLife: een 'lokaal' verhaal

De lokale slagkracht die kenmerkend is voor CityLife past perfect in de strategie van KBC om lokaal sterk vertegenwoordigd en verankerd te zijn, en om bovendien het lokale ondernemerschap te stimuleren.

KBC steunt CityLife niet alleen financieel, maar zet ook zijn expertise in om de getrouwheidskaart doeltreffend in de markt te plaatsen. KBC bekijkt tevens of het betaalfaciliteiten kan koppelen aan de kaart. Het doel? Een unieke ervaring creëren, zowel voor de klant als voor de handelaar, met de focus op eenvoud en gebruiksvriendelijkheid.

Mobile Vikings en CityLife: permanente innovatie

Mobile Vikings, de mobile community-operator die erin slaagde op vijf jaar tijd 220 000 'vikings' het mobiele tijdperk binnen te loodsen, blijft innoveren.

Daarom zal de operator – op zijn beproefde, communitygedreven manier – CityLife de komende maanden promoten als een beloningsplatform voor zijn vikings. Die zullen straks dan ook goedkoper kunnen bellen en surfen wanneer ze bij aangesloten handelaars gaan shoppen.

Hoe werkt het?

Lokale handelaars ontvangen van CityLife een tablet die hen toegang verschaft tot een onlinemarketingplatform. Via dat platform kunnen ze vervolgens een digitaal getrouwheidsprogramma opzetten – zowel op handelaarsniveau als op stadsniveau.

In tegenstelling tot andere programma's (zoals air miles, dat zich op een internationaal publiek richt) richt CityLife zich heel expliciet op lokale handelaars. Het zoekt ook synergieën met bestaande lokale initiatieven van handelaars en lokale overheden. Zo wil het op een duurzame manier bijdragen tot een aantrekkelijkere en leefbare stadsomgeving.

Samenwerking met derde partijen

CityLife is ook een platform voor open innovatie. Derde partijen kunnen op dat platform toepassingen ontwikkelen. KBC en Mobile Vikings zullen regelmatig een oproep doen aan de gebruikers (met *open tenders*) om ideeën aan te brengen die het lokale handelsleven promoten, het gebruik van de kaart verhogen, financiële toepassingen koppelen, enz. De beste ideeën worden op het CityLife-platform uitgerold.

De pilootsteden van CityLife

CityLife wordt momenteel geïmplementeerd in Leuven. Daarna volgt een aantal andere grote steden. In 2016 wordt CityLife verder regiobreed uitgerold in Vlaanderen en Wallonië. Zodra het model succesvol is geïnstalleerd in België, kan het ook buiten onze landsgrenzen worden gelanceerd.

Meer info:

Geïnteresseerde handelaars kunnen contact opnemen via info@citylifepro.be.

Wilt u weten bij welke handelaars in Leuven u vandaag al terecht kunt? Neem een kijkje op citylife.be.

Handelaars die zich willen aansluiten op het CityLife-platform, vinden alle nodige informatie op www.citylifepro.be.

Contact CityLife

Pieter Vandekerckhove

pieter.vandekerckhove@gmail.com

0477 66 36 20

Contact KBC:

Ilse De Muyer

pressofficekbc@kbc.be

02 429 29 15