

Клуб ГМД, 24.09.26: клиентские клубы и скидки

24 сентября 2026 г. · @Someone

Главное за одну минуту

Любой клиентский клуб, карта или кошелек — это сделка: продавец даёт скидку тому, кто приводит ему поток покупателей. Поэтому одиночка всегда платит максимум, а участник «толпы» — меньше. Клуб оценивается простой арифметикой: сколько плачу за членство и сколько реально возвращаю при моих обычных тратах.

Ведущий Игорь Лупинский считает, что грамотная работа с клубами и акциями экономит минимум 10% бюджета: при расходах 10 000 шекелей это около 1 000 шекелей в месяц. Главный риск — привычка: раз в несколько месяцев нужно проверять, что «выгодный автомат» всё ещё выгоден.

Кейс Евгения: как окупить взнос в Гистадрут

Исходная ситуация: пищевая промышленность попала под коллективное соглашение, и в тлуше у всех, кто не состоит в профсоюзе, появился организационный сбор (תרומה ארגונית). Этот сбор списывается в любом случае и ничего не даёт. Вступление в Гистадрут заменяет сбор членским взносом и открывает доступ к льготам. Евгений сформулировал это так:

«Это не идеология, а экономика повседневных расходов».

Статус	Что удерживают	Что даёт
Не член профсоюза	Оргсбор 0,75% от брутто (в его отрасли)	Ничего лично для работника
Член Гистадрута	Взнос 0,95% от брутто (у Евгения 128 ₪/мес.)	Клуб «Бияхад бишвильха», карта Мах, онлайн-супер

Нюанс, который усиливает его аргумент: реальная доплата за членство — не 0,95%, а разница между взносом и оргсбором, то есть около 0,2% зарплаты. При взносе 128 ₪ это примерно 27 шекелей в месяц.

Клуб «Бияхад бишвильха» (בית הספר הביאחד). Работает с 2016 года, для членов Гистадрута бесплатен (сайт Гистадрута — histadrut.org.il). Регистрация на сайте занимает около 10 минут, выдают цифровой клубный билет, потом присылают пластиковую карту.

- Скидки работают по двум каналам: при оплате бесплатной кредитной картой Мах «Бияхад бишвильха» (карта — max.co.il) и через цифровые кошельки, которые пополняются со скидкой до 25%.
- По кошелькам есть лимит на сумму пополнения (500, 600, 1 000 ₪), и чем больше сумма, тем меньше скидка. Для сравнения: клубная карта Евгения Мах Exclusive даёт 16,5% на подарочные сертификаты.
- Отдельно есть онлайн-супермаркет только для членов профсоюза: ассортимент узкий, в основном базовые продукты.

Сколько сэкономил за первый месяц

Покупка	В клубе	Дешевле всего вне клуба	Экономия
Заказ в онлайн-супере	366 ₪	около 422 ₪ в других сетях	56 ₪ (~15%)
Пылесос для кошачьей шерсти	399 ₪ с доставкой	499 ₪ + 35 ₪ доставка в KSP	135 ₪

Итого 191 шекель за месяц против взноса 128 шекелей: членство окупилось за первый же месяц, даже если не учитывать, что оргсбор больше не списывается.

Кто может вступить. Любой работник, добровольно, через сайт Гистадрута; коллективное соглашение для этого не нужно. Если ваша отрасль соглашением не покрыта, взнос будет чистым расходом, и считать окупаемость нужно с нуля.

Приложение Fid. Это не клуб, а агрегатор скидок по кредитным картам и клубам (fidapp.org). Добавляете свои карты, открываете каталог сетей и видите, какая карта даёт большую скидку и где ближайший магазин. По опыту Евгения, до 7 карт бесплатно, за восьмую просят 3,5 шекеля в месяц.

Логика Игоря: как оценивать любой клуб

Игорь предлагает смотреть на клубы с двух сторон. Первая: я уже где-то состою (профсоюз, карта, банк) — что я могу из этого вытащить? Вторая: мне нужен конкретный товар или услуга — через какой инструмент его купить дешевле? В обоих случаях исходная точка — учёт: нужно знать, на что семья регулярно тратит.

Формула окупаемости. Платите за клуб 50 шекелей в месяц и получаете 100 — вступайте. Платите и не пользуетесь — это купленный автобусный билет, по которому вы не поехали. Условия вроде «скидка при тратах от 2 000 в месяц» пугать не должны: часто эти 2 000 вы и так тратите.

Пример с кино. Поход семьи из трёх человек в Cinema City через кассу — около 200 шекелей (билет 55 ₪, плюс попкорн и напитки). Через клубы Игорь платит за то же самое около 130: два билета с попкорном и напитками — 106 ₪ (было 98), третий билет — 24 ₪ (было 20). Скидки на кино есть минимум в пяти местах: American Express, Max, Isracard, клубы и подписки Мифаль а-Паис, плюс статусные льготы (солдаты, студенты, пенсионеры).

Платный клуб на примере Мифаль а-Паис VIP

Игорь платит 120 шекелей в месяц за две карточки (одна карточка — 60) и на розыгрыши не рассчитывает. Окупает так:

- ежемесячный купон Wolt на 200 шекелей за 150 — первые 50 шекелей на автомате;
- скидки в Pura John's и в кино;
- пополняемые карты: для сетей и ресторанов — 25% скидки на сумму до 1 800 ₪ в месяц; для Carrefour — 10% на сумму до 3 000 ₪ в месяц;
- купоны на 50–100 шекелей в H&O, H&M, Fox, Timberland, Машбир, Megasport и других сетях.

Скидки нередко складываются: купон клуба, плюс клуб самой сети, плюс бонус за способ оплаты. Но только если это разрешают условия.

Платформы без членства. VuuMe и похожие сервисы обычно дают экономию от единиц до десятков шекелей, но иногда там появляются сильные предложения. Перед крупной покупкой стоит туда заглянуть.

Новые кошельки. KashCash (კაშკაშ) пополняется напрямую с банковского счёта, а не с кредитной карты, и переводы между людьми там бесплатные (kashcash.co.il — [вопросы и ответы](#)). Польза: можно платить, когда кредитный лимит исчерпан, и иногда получать дополнительный бонус поверх клубной скидки. Новые игроки щедры, пока набирают аудиторию, поэтому Игорь советует их пробовать.

Две ловушки. Первая — мелкий шрифт: у Игоря есть купон, купленный ради обеда в аэропорту и действующий во всех точках сети, кроме аэропорта. Вторая — забытые купоны и бонусы: их стоит записывать в учёт с датой истечения, иначе вспоминаешь о них на следующий день после срока.

Привычка как главный враг. Маркетинг работает по схеме «сначала вкусное, потом привыкание, потом переплата». Тот же принцип у чёрных пятниц и прочих «цветных дней»: крупные цифры скидки после проверки на калькуляторе часто дают ту же цену, что и обычно.

Заграница: грузинские карты

Принцип тот же, что и в Израиле: если у вас уже есть счёт в грузинском банке, выжмите из него льготы. Дальше — опыт Игоря; условия меняются, так что перед поездкой сверяйтесь с приложением банка.

Travel-карта ТБС совместно с Turkish Airlines, 30 лари в месяц (около 450 ₾ в год):

- 30 посещений бизнес-залов в год независимо от трат по карте, плюс до 4 гостей с собой;
- месяц бесплатной страховки в поездке (используется целиком: даже поездка на 2 дня съедает весь месяц);
- скидки на гостиницы и мили Turkish Airlines, которые можно потратить в их онлайн-магазине.

Окупаемость по Игорю: вход ребёнка 9 лет в лаунж без такой карты стоит 35 долларов, так что несколько семейных перелётов в год уже покрывают стоимость. Если вы почти не летаете, карта не нужна.

Обычные карты ТБС и Bank of Georgia:

- вход в лаунж грузинского аэропорта бесплатен, если активно платить картой; без трат — один подарочный вход в год;
- у премиум-карт 30 дней страховки в год, которые можно дробить (5 дней, 10 дней и так далее); оформляются в приложении банка в разделе скидок;
- 50% скидки на такси в аэропорт и из аэропорта в Тбилиси и нескольких европейских столицах (среди них Берлин и Прага), с лимитом около 25 евро;
- еженедельные акции 30–40% в грузинских сетях.

Игорь также упомянул, что после 2023 года стал летать El Al ради надёжности рейсов, и раз уж так вышло — активно пользуется их клиентским клубом. Та же логика: попал в систему — бери из неё максимум.

Что сделать после встречи

- ☐ Выписать из учёта 5–10 регулярных трат семьи: супермаркет, доставка еды, кино, одежда, техника, перелёты.
- ☐ Проверить расчётный лист: есть ли строка «מחירי חברים». Если есть, посчитать, окупится ли членство в Гистадруте.

-
- ☐ Зайти в раздел скидок своих кредитных компаний (Max, Isracard, Cal, American Express) и найти предложения под эти траты.
 - ☐ Поставить Fid, добавить свои карты и клубы.
 - ☐ При платном клубе посчитать: взнос в месяц против реальной экономии на своих расходах.
 - ☐ В каждом магазине спрашивать, есть ли клиентский клуб и какой картой выгоднее платить.
 - ☐ Перед покупкой купона читать условия: где действует, до какого срока, совмещается ли с другими скидками.
 - ☐ Записывать купоны и бонусы в учёт с датой истечения.
 - ☐ Раз в несколько месяцев перепроверять: привычный магазин, карта и клуб всё ещё выгоднее альтернатив?
 - ☐ Подписаться на нужные темы в чатах клуба и делиться находками. Не хватает темы — написать модераторам, и её откроют.

Полезные ссылки

Условия клубов и карт меняются, поэтому перед вступлением сверяйтесь с сайтом: цифры в конспекте — из опыта спикеров на момент встречи.

- [Клуб «Бияхад бишвильха» на сайте Гистадрута](#)
- [Карта Max «Бияхад бишвильха»](#)
- [Приложение Fid](#)
- [KashCash: вопросы и ответы](#)

Анонсы

- «Деньги есть» в удалённом формате, 11–13 числа (месяц в записи не назван). Приглашены те, кто ещё не был, и те, у кого есть бесплатный доступ.
- Середина октября — выездной семинар в Грузии. Детали обещали в ближайший вторник.
- Конец ноября — крупное мероприятие, подробности позже в клубе.

Ссылки на «Бияхад бишвильха» и Max ведут на официальные домены Гистадрута и Max; точные адреса конкретных страниц (регистрация, условия карты) могут отличаться — используйте поиск по сайту.