



广发 Huawei Card: 百万高质卡融入华为全生态, 助力中国科技创新

mate 60 系列手机面世以来,被国人视为“争气机”。9月25日的华为秋季全场景新品发布会上,华为在通讯技术上的突破,引发全民对遥遥领先的关注。

科技创新的魅力在于快速的市场反应和深远辐射能力,应声而动的自然是应用的强化和体验的优化,深远受惠的则是产业链上下和跨界合作的内外生态。2021年前后,华为在金融科技领域展开探索,其中与广发信用卡跨界合作推出的数字信用卡产品——广发 Huawei Card 就是其代表性产品之一。据了解,吸收了华为科技因子和融入了广发信用卡金融生态赋能的广发 Huawei Card 上线两年以来累计发卡量近 100 万张。广发信用卡是与华为合作范围最广泛、合作内容最多、综合成效最好的信用卡之一,这近 100 万是双方在优秀的交叉客群中,通过叠加高质量场景而创下的“高质百万”里程碑。

高质百万——客群

华为因在全球内的知名度和市场份额,被公认为中国代表性科技公司之一。广发信用卡作为国内第一张真正意义信用卡的创始者,也长期屹立于行业头部。双方在各自领域都聚拢了亿级用户群体。

不断优化自身客群结构,以结构致胜替代过往的规模领先,从而完美的完成行业转型期的华丽蜕变是金融机构考虑得最深入的课题。如何给自身的客群提供更优质更完善的跨界金融服务,从而行有余力的进行科技蝶变则是科技企业念兹在兹的探索。

基于长期以来在支付、电商等生态领域合作基础而携手推出的广发 Huawei Card 一经上线,以科技化的产品外观和高端化的产品权益在双方的客户群体中引起强烈

反响。短短两年累计发卡近 100 万张。其中白金卡以上客户超过 50%,更以良好风控,遥遥领先于同业。这样的数据诠释了高质客群的含义。

高质百万——场景

广发 Huawei Card 顺应公众消费习惯新趋势,满足用户非接触支付应用场景,全场景助力用户尽享智慧金融生活。比如日常出行,刷广发 Huawei Card 坐公交和地铁可享乘车优惠,乘公交地铁均可返现。而商务出行场景,广发 Huawei Card 提供机场、高铁贵宾厅礼遇尊享,免费送航班延误险和航空意外伤害险。

广发信用卡将产品体验全方位融入到华为生态之中,面向华为游戏、商城、智能车等优质高端场景,推出高端客群游戏礼遇版、商城礼遇版、车主礼遇版产品,累计服务超过 30 万高端人群。在双方构建的用户、场景、系统优势之上,广发 Huawei Card 围绕用户需求,打造出了丰富的跨终端支付体验和全场景权益生态。

高质百万——消费

在全球经济发展受阻波及下,2023 年成为消费提振年,消费正以改革开放以来前所未有的力量推动着中国经济的前行。广发 Huawei Card 的个性化权益、场景生态圈让更多用户对产品产生黏性,形成“产品-权益-用户”闭环。在实现“银行-合作方-用户”三方共赢的基础上,主打消费返现的广发 Huawei Card 在真实场景下,以优惠福利持续撬动消费杠杆。

据了解,自上线以来,广发 Huawei Card 以免还款签账额的形式投入返还超过 3000 万元,为用户累计发放机场和高铁贵宾厅高端权益超 10 万份,拉动消费交易超 250 亿元。超半数用户的月均消费近 8000 元,可谓是健康度很高的高质量消费交易。这对当下扩内需、促消费具有特殊意义。