

如今，信用卡用户越来越注重信用卡在消费场景中的价值，而不仅仅是为了单一刷卡权益去消费。

为了从过去的【消费工具】转变为当今用户的【生活伙伴】，信用卡品牌们正在积极拓展“新大陆”，短视频平台正成为一个有力的突破点——快速发展的直播电商场景、本地生活服务场景和内容消费场景，正是信用卡品牌们关注并希望触达的机会点。

6月16日，巨量引擎与招商银行合作的首张抖音联名返现卡产品正式向市场推出。本次招行联名信用卡首次采用【从卡产品设计到营销推广、用卡促活全链路】的全新合作模式，不仅带来信用卡品效营销新思路，更加速助推信用卡品牌的生意增长。

## 深度融入场景，抖音联名信用卡贯穿生活到生意

进入2022年，短视频与直播电商已深深地融入到人们的生活之中。

以抖音电商为例，过去一年，抖音电商GMV是同期的3.2倍，售出超100亿件商品，其增速证实了抖音电商模式不仅满足用户潜在购物兴趣，更通过优质内容将商品和消费者连接起来。

而在本地生活部分，抖音已经成为众多城市的城市生活流行风向标，构建了包含美食、酒店、文旅、生活服务等类目的团购业务和消费场景。

同时，抖音成熟的内容生态和经济体系，带动内容创作者成为一个稳定的职业，短视频加热、直播赞赏等内容消费模式已经被广大用户所接纳。

电商业务的快速增长、本地生活服务能力的渗透、创作者与内容消费的成熟，其背后蕴藏了的巨大消费与支付需求，面对场景成为产品外延的大趋势，抖音自然而然被信用卡品牌重点关注。

如何让短视频平台中的生活场景与信用卡结合，实现“刷卡”场景的延伸？

6月16日巨量引擎联合招商银行，推出首张抖音联名返现信用卡，包含更丰富的信

用卡权益模式，实现在抖音消费即有返现，并与多个生活消费场景有机结合。

招行

抖音返现卡合作模式，一改过去抖音只能作为信用卡品牌在营销时发布内容、拓展流量、跑马圈地的固有思路。

首先通过从内容到服务的变化，让用户更有获得感，抖音联名返现卡在消费权益上支持抖音支付笔笔返现，招行信用卡

新用户，绑定抖音支付消费，前三月返现10%；老用户绑定抖音支付，消费随机返现。每人每月，最高可返现100元。

其次是从广告到经营，抖音联名返现卡与抖音电商场景结合，涵盖一系列抖音电商相关活动策划及运营。同时，针对抖音返现信用卡，招商银行信用卡中心在官方「

申卡通过后，即使没有收到实体卡，也能在掌上生活

App上“无卡开卡”，并一键绑定抖音支付，让用户使用更方便。

最后则是在用户关系上，抖音招行联名卡从过去的支付工具，变为用户的生活伙伴，通过支付方式的深度绑定，在新世代用户最常出现的抖音场景中建立更密切的关系。

## 贯通信用卡营销4大环节，贴合抖音特质，将产品经营“ 做深”

此前，抖音IP联名卡只停留在品牌授权，卡片的营销推广、后续的用卡促活，都未与抖音场景尝试融合。本次招行抖音卡，巨量引擎与招商银行深度合作，营销推广、用卡促活等，均与抖音场景深度融合——招行卡的抖音支付返现权益，将有力增强用户与抖音之间的粘性，并支持抖音电商的高速发展。

在“做卡”

，即打造产品上，抖音

联名卡高度融合平台调性。专属权益

围绕抖音电商、本地生活和内容消费三大场景设置权益外，卡面设计结合抖音的时尚潮流风格，在产品设计与经营上，与银行深度打通用户开卡首刷等环节。

招行信用卡产品团队表示：

我们非常重视与抖音的联名卡合作，整个团队，倾注了近半年的心血，只为打造一张真正让客户满意、真正为客户创造独特价值的信用卡产品。在产品权益上，我们看中了抖音电商的高速增长，希望能够支持抖音电商的“全域兴趣电商”，助力实现“美好生活触手可得”。为此，我们专门搭建了返现权益平台，为客户提供抖音电商返现权益。在卡面设计上，我们也动了很多脑筋，一方面希望突出返现特色，另一方面，也希望深度契合抖音场景。对此，招行抖音卡，我们以金色为主色调，突出返现感；以抖音音符+音浪，强化与抖音场景的有机互动；而一个更巧妙的细节是：音浪的最中间，整个卡面的中心，采用了中国古代铜钱的“天圆地方”设计，既生动体现了返现权益，又是对古代先贤的致敬，彰显“文化自信”。

在“办卡”方面，抖

音提供了专属的办卡固定位——抖音钱包

，在使用逻辑上更贴合抖音用户的支付路径，用户只需从“抖音钱包”进入，即可直接进入信用卡专区办理，并绑定抖音支付形成完整链路。

除此之外，抖音采取了多种不同的运营活动引流的方式，提升用户的办卡效率。比如，将营销融入抖音平台S级的活动，当用户在活动中获得优惠券等活动奖励时推荐联名绑卡，叠加优惠、返现促进开卡绑卡效率的提升。

在“动卡”上，联名卡与运营玩法深度结合。

在平台的推动下，许多直播间在带货讲解的同时，插入抢券活动广告、或者是提示用户，在购买指定商品时，利用抖音联名卡支付即可享受优惠。在主播的引导下，消费者对于联名卡对具体某一款商品带来的实效优惠有充分感知，绑卡核销的认知通过具体消费动作建立起来。

目前，抖音联名信用卡与招商银行、浦发银行、宁波银行、广发银行

的合作正在陆续完善与落地中。在巨量引擎的推动下，通过与抖音电商、本地生活、抖音创作者三大场景深度打通，信用卡服务正在高速实现从支付工具到生活伙伴的转变，并从广告营销迈向生意经营，为信用卡品牌谋变充满了多样化的新可能。