

「ECO氩体」体育圈人www.ecosports.cn



▼ 拜仁-兴业银行主题信用卡



▼皇马-中信银行主题卡



▼曼城-招商银行主题信用卡

招商银行信用卡

欢迎C罗! 招商银行尤文图斯联名卡了解一下[好笑] [网页链接](#) [查看图片](#)

@新浪体育

重磅官宣! C罗正式从皇马转会尤文图斯, 据媒体报道转会费达到1.05亿欧元! C罗和尤文签约四年, 年薪将达到3000万欧元。#C罗加盟尤文##俄罗斯世界杯#



2018年07月10日 23:35 来自 微博 weibo.com

转发 3161 | 评论 1962 | 点赞 5138

去年C罗转会尤文, 直接带动了招商银行尤文主题信用卡的发卡量

就目前来说, 曼联、皇马、巴萨、尤文图斯、曼城、拜仁这些已经在华推出联名信用卡的俱乐部, 在中国市场粉丝都属于第一梯队行列。(利物浦与渣打银行全球合作, 因此中国市场上的银行并无机会开发红军联名信用卡产品。英超强队中, 切尔西、阿森纳是余下的不多的坑位。阿森纳曾经和建设银行发售过联名信用卡, 但后来停掉了, 可能还是与枪手这些年赛场竞争力和吸粉能力有关。)

银行的成本在IP授权费以及信用卡宣传宣发推广维护的费用, 而主要收入则来自新用户开卡后的消费、管理服务费等。

银行向俱乐部支付了多少授权费属于商业机密, 我们不得而知, 但据圈哥了解的情况, 俱乐部与中国各银行的联名信用卡合作, 通常采用的是区域赞助商的价格。区域赞助商的费用通常在50-150万欧元左右。

以浦发银行为例, 巴萨主题信用卡在发行后的前8个月收获了40万-50万的申请数量, 遑不论这笔合作带来的品牌影响力等隐性价值, 这个发行规模应该可以让浦发银行收回投入成本。

此外，联名信用卡最近几年也在不断丰富着球迷的专属权益。

最初，这类联名信用卡往往只是停留在常规信用卡的普通权益，卡面上的IP或球星形象的联合，或者赠送俱乐部特许的授权商品，像纪念足球，充电宝，水杯这种。但在竞争日趋激烈，重视客群细分的背景下，联名信用卡提供的的专属权益也越来越丰富。

以光大银行此次推出的国米主题信用卡为例：为满足国米广大球迷的不同偏好，此次光大银行共推出了“黑色经典”，“女性专属”“重见星河”三款国米主题信用卡。

其中，“女性专属”以国米19-20赛季客场球衣颜色为设计原型，为女性客户打造专属卡面。这也是国内银行首次尝试推出女性定制化体育联名信用卡。



为马竞加油的中国女球迷

此次为女性客户推出个性化的体育信用卡，既是银行对女性球迷市场的探索，也是进一步细化客户群体，提供个性化定制化服务的要求。

同时，国米光大银行信用卡还包括三大特色权益：

“蓝黑特权”（持卡客户可享有国米梅阿查球场零售店持卡享8折权益）

“蓝黑专享”（持卡客户可享有不定期的国米双品牌的苏宁易购优惠折扣权益；）

“蓝黑战友”（持卡客户可在8到10月推荐自己的“战友”办理光大国米主题信用卡，获赠国米意甲联赛主场球票、梅阿查球场及国米训练基地参观门票、国米全队签名队旗及国米队员签名球衣）

此外，与视频平台合作也成为这类主题信用卡权益拓展的方式之一。



于家盛 生态圈实习记者

「ECO氩体」体育圈人www.ecosports.cn原创稿件，欢迎转发，未经授权严禁转载。