

案例 9

资和信首汽约车出行卡

案例简介：为满足首汽约车移动互联拓客和营销需要，2019 年资和信电子支付有限公司与首约科技（北京）有限公司达成合作，由资和信电子支付有限公司发行首汽约车出行卡，作为首汽约车 App 官方预付卡支付产品，正式为用户提供面向个人用户的小额、便民、安全的首汽约车 App 支付指定的出行服务。

一、产品背景

首汽约车是首汽集团打造的网约车出行平台。自 2015 年 9 月上线以来，首汽约车围绕“高品质”的品牌核心打造优质出行服务，坚持以国宾级服务和合规可信赖的品牌形象，成为用户商旅出行首选品牌。

首汽约车平台在用车服务方面，包括了即时用车、预约用车、多日接送、包车业务、接送机、国际用车、城际拼车、深港通等用车服务场景，提供出租、畅享、舒适、商务、豪华、巴士等丰富车型。首汽约车还通过数据整合和智能科技陆续推出了宝妈车、学生车，以及服务于国家级大型会议“会议宝”等产品来满足不同人群、不同场景的企业和个人商旅出行需求，形成了独有的智能出行生态。

二、产品业务流程

用户在购买首汽约车出行卡后可在首汽约车 App 中“我的钱包”中“出行卡”界面进行绑卡操作，在输入卡号、密码后，点击“确认绑卡”完成绑卡操作，即可开启安全便利的出行体验。

在首汽约车专车出行服务订单完成后，用户在支付方式中选择“出行卡”即可支付相应出行服务的订单费用。

三、产品特点

首汽约车出行卡是首汽约车为用户提供的可在首汽约车 App 内用于订单支付的新型支付产品，与支付宝、微信、银行卡、云闪付等支付方式并重，其具有小额便捷，操作方便、安全使用、形式灵活等特点，既能满足便捷优惠需求，也适用于市场营销和朋友馈赠。

（一）小额便捷

资和信电子支付有限公司目前面向市场推出的首汽约车出行卡，包括 100、200、500、1000 等多种面值，让用户出行订单支付方式变得轻松、简单。

（二）操作方便

首汽约车出行卡致力于满足用户应用首汽约车服务的需求，为广大用户提供快捷、便利、安全的支付体验。用户只需将首汽约车出行卡通过手机设备的首汽约车 App 进行绑定，即可开启安全便利的出行体验，首汽约车出行卡可用于首汽约车 App 中对应支付相应出行服务的订单。

（三）安全使用

首汽约车出行卡与常见的支付工具不同，用户使用首汽约车出行卡时，无需绑定或关联用户自身银行卡或银行账户，为用户提供了一种高效安全的支付手段选择。

首汽约车出行卡由资和信电子支付有限公司发行，遵照中国人民银行《支付机构预付卡业务管理办法》管理，卡内资金纳入客户备付金管理。

（四）形式灵活

首汽约车出行卡产品为电子卡，配以多种灵活面值，很自然地成为了很多市场促销和积分兑换活动的载体。

综上所述，资和信电子支付有限公司的首汽约车出行卡为首汽约车平台服务提供了一种新型的支付，其小额、灵活、便捷、安全等特性又为首汽约车带来了一条新的客户营销之路。

四、产品应用后取得的效果分析

首汽约车出行卡的推出，给首汽约车在移动互联领域，增加了一种可以在其外部直接进行产品化营销的产品，首汽约车出行卡本身是支付工具，也是营销工具，营销的效果相较于传统的营销手段，具有直接获客、引流，并引动消费的特点，结合其电子化的特性能够便捷地与现有社交网络、通信网络、流量入口结合，快速接入场景。

附：

（一）卡样



(二) 绑卡操作截图

