

案例 11

华瑞优享卡助力商户会员营销管理

案例简介：华瑞优享卡是北京华瑞富达科技有限公司推出的，专为华瑞特约实体商户的会员客户服务的记名预付卡。该卡片为商户的营销活动和会员管理提供服务。商户客户可利用购物积分兑换华瑞优享卡，从而实现商户单一积分转化为其他丰富的实体消费渠道，为商户拓客和增加会员粘性提供极大的支持。

一、产品或服务设计背景及意义；

近年来，预付卡行业受市场和经济影响巨大，行业发展前景不容乐观。北京华瑞富达科技有限公司作为预付卡机构业务也受到了极大的影响。但是作为义务机构，在支付机构领域身负行业发展的历史使命，北京华瑞富达科技有限公司作为积极响应上级监管部门和行业协会关于业务发展和创新的要求，积极思考，深入钻研，开创新型经营模式，联动资源，实现业务渠道拓展。

经过我司多方的调研和探索，与客户和商户多次调研和商讨，寻求合作方深度需求和利益共通点。我司开发了一个全新的卡产品-华瑞优享卡。华瑞优享卡使用全新卡面设计，从特约商户的会员管理和营销活动角度出发，为综合商业平台定制专属会员储值卡。同时，本项目在实体卡基础上，通过移动终端绑定电子卡，实现预付卡条码支付行为，提高持卡人消费支付灵活性、便利性、提升用户体验。



图 1：华瑞优享卡卡样

二、产品或服务的业务流程

华瑞优享卡作为商户专属会员储值卡的使用场景如下：

（一）为特约商户定制专属会员权益类储值卡，与商户只有平台绑定，客人（商户自有会员）享受专有积分兑换、储值、消费权益，同时还可享受部分合作方的会员权益。

（二）华瑞优享卡具有联合商业 MALL 实体的功能。可以根据单一商户或者多个联合商户的需求，形成多商户共同参与、提供专享优惠的专属商圈卡。

商户会员登录合作方线上平台（网站/小程序/APP 等）查询华瑞优享卡会员活动及权益，

如有购“华瑞卡”需求，点击[华瑞富达购卡链接](#)，跳转华瑞富达购卡系统进行购卡



顾客详阅“华瑞卡”购卡协议，并点击“同意”协议内容，且接受其持卡消费数据供“合作机构”调用以核实并兑现其权益。之后在线进行身份识别、实名认证等合规审查及购卡一系列操作，顾客**在线付款**并完成购卡。



华瑞富达发行实体卡，顾客至实体经营网点领取卡片，工作人员进行二次身份识别，确认后发放卡片，顾客自行进行**虚实卡绑定**操作。



专属特权权益，实现积分兑换、储值、消费多种支付方式选择，丰富顾客消费体验。

- 传统的直接使用**实体卡**消费
- 预付卡**条形码**进行电子支付

购卡环节

持卡消费环节

三、功能应用特点及营销创意

华瑞优享卡在传统的预付卡储值、消费的基础上接驳了商户的会员营销管理功能。商户会员可以通过积分兑换的形式获得华瑞卡，实现会员互转互通互利的功能，从而实现华瑞富达和商户的更加密切的沟通和合作。

华瑞优享卡既是一种媒介，又是一种渠道，真正贯通了支付机构和商户之间的合作。双方的合作不仅仅在于消费的层面，也上升到营销管理商务合作的高度。商户的会员积分和会员权益通过华瑞优享卡得到了丰富和扩充，从而增加商户会员粘性，提升会员消费的频次和额度。同时，华瑞优享卡全部登记顾客实名信息，为记名预付，在持卡客户知情并允许的前提下，提供给商户其会员的消费偏好、消费时间、消费金额的数据分析，为商户会员营销活动提供大数据的分析支持，又使商户可以制定出更符合会员消费习惯和个人偏好的营销活动，从而博得客户的偏爱。而华瑞富达作为支付机构也得到了更多的会员转化，增加持卡人数量和用卡频次，可以更好的为预付卡行业的复苏做贡献。

四、产品或服务应用后取得的效果分析

华瑞优享卡项目是公司严格按照《支付机构预付卡业务管理办法》、《支付机构反洗钱和反恐怖融资管理办法》、《支付机构客户备付金存管办法》等各项政策法规进行合规审查，经过人民银行营管部备案的合法合规项目。产品的开发和设计理念符合现代生态圈经验模式，运营模式简单清晰，账户资金和信息安全可控，真正投入使用后商户方积极配合宣传反馈良好，持卡客户也得到了更好的用卡体验。