

11月是由秋入冬的跨越，不同于气温的降低，消费热浪将在11月11日当天达到一定峰值。随着营销旺季的来临，成千上万的卖家与买家、琳琅满目的玩法攻略，拉开了每年大规模的消费购物狂欢序幕。电商模式近年来一路高歌猛进，各大金融平台纷纷调集资源，携手电商顺势推出促销活动，奉上诚意钜惠的金融产品和服务。浦发信用卡围绕节日热点，更精准定位“血拼一族”、“有车一族”消费客群，延续“66生活”主题活动的消费热潮推出了“11.11”钜惠狂欢。据了解，浦发信用卡此次活动聚焦消费端口，从多元消费场景切入，在深耕客户经营的同时，为上海推进国际消费中心城市建设加油蓄力。

首先推出高人气、受众广的返现活动，持卡人登录于浦大喜奔APP首页参加“浦发日日返”活动，使用快捷支付满18元即有机会获得最高588元刷卡金。

其次开放2款惊喜抽奖互动，持卡人登录车主平台“购新车”指定页面进行信息预留，便可参与“66嘉年华”及“欧气抽奖”两项抽奖互动。“66嘉年华”幸运奖品包含2022款 325li M运动套装超低价购车权或永达指定经销商门店购车领取名牌豪车补贴金。参与“欧气抽奖”的幸运客户在成功办理汽车分期获批并放款后，通过消耗“欧气值”可兑换6元洗车权益、66元代驾补贴及320元养护礼包等丰富权益。

除日常返现及购车福利外，持卡人在“月刷越6”活动中于活动周期内单笔合格消费满1000元即可收获盲盒奖励，奖池覆盖66元刷卡金、66元小浦惠花消费券、6666信用卡积分等多种好礼；另外合格消费满6笔，周期内累计满1万元即可打开隐藏款盲盒，新客户同理可额外叠加盲盒惊喜，奖池从666元刷卡金到1万元实物礼品再到5万元专属购车权益，优惠力度升级加码，神秘大礼惊喜不停。

不仅如此，浦发信用卡携手多平台发力，打造三重绑卡福利，以客户为中心助力持卡人备战“11.11”。活动期间，持卡人于京东商城绑定浦发信用卡支付指定商品，最高可享受1111元随机立减；围绕京东、拼多多首绑浦发信用卡的客户更可获得6.6元立减福利；客户在抖音首次绑定浦发信用卡支付则可享8元立减优惠。从多平台的支付绑定和优惠福利，可见浦发信用卡在深耕客户经营的同时对线上电商支付场景的深远布局。

如何让年度消费盛宴更具吸引力、创新度、普惠性是浦发信用卡专注消费升级，开拓金融实践的不懈思考。在本次“11.11”活动中浦发信用卡以诚意优惠和丰富福利激发消费潜力，背后离不开助力国际消费中心城市建设的使命支撑。其联动京东、拼多多和抖音电商平台推出的立减活动，既是普惠金融与电商场景的有机融合，也是服务客户、巩固客群的明智之举。

在这场“11.11”消费盛宴中，浦发信用卡聚焦“血拼一族”、“有车一族”丰富

完善“66生活”生态圈，进一步通过用心经营客户、全心服务客户、贴心陪伴客户的实际行动，持续巩固客群粘性，走出特色化品牌营销道路。并且，作为建设国际消费中心城市的深度参与者，浦发信用卡也在整合金融业务、助力消费升级上通过战略性布局做细做精，引燃消费动能，以金融力量持续促动消费扩容提质。