

受到疫情影响，各行各业变现模式都受到了前所未有的挑战，为了谋求生存，随行情转型，不少明星、品牌、行业都加入到了电商线上直播的行列。

在众多转型当中，卡圈人最关注的还是银行的动态。从逐渐改变线上积分形式，到联名电商发卡，各大银行都一直在努力紧跟时代的脚步，在探索中前进着。

近日，浦发银行和招商银行也踏入了“直播圈”！首先拿到了一张赛道领跑的入场券。

初入这场比赛，以何种形式站上赛道成了最值得思考的痛点。浦发银行携手直播届“一姐”薇娅联合推出了主题信用卡，而招商银行选择了直接入驻直播届“一哥”李佳琦的直播间。

招行李佳琦 VS 浦发薇娅！直播联名信用卡谁更强？

今天，浦发银行官宣了浦发银行薇娅主题信用卡，该卡沿用的是浦发银行美丽女人系列，符合浦发系列发卡趋势，同时对薇娅的个人品牌来说也不显突兀。

该卡共推出两款卡面，分为“逐梦版”和“闪耀版”。逐梦版以带有薇娅签名的寄语为大主题配合闪闪发光的星星背景，尽显尊贵气质；闪耀版则给出了薇娅的卡通Q版形象。

众所周知，在“带货一姐”薇娅的职业生涯中，从出道歌手到美妆带货、再到全品类甚至卖火箭，每一样事业都做的很棒的她无疑是成功女人的最好典范之一，无论是“逐梦版”还是“闪耀版”，都给予了希望带给每一位持卡人的激励与美好祝愿

。

用心了！薇娅！

????

????

在费用方面，浦发银行也在这次全新的尝试中做出了颠覆性的改变。卡片为白金卡等级，主卡年费360元/年，附卡年费180元/年，首年免年费，每年任意消费6次即可免次年年费。

这张卡的重头戏就在权益上，浦发银行和薇娅也确实给我们带来了眼前一亮的感觉！

1、超值首刷礼：50元刷卡金等3选1

2、消费达标：送拉杆箱等A类权益

3、薇娅直播间专属：每月消费满200减50

对于这样一张直播联名卡来说，给出的三大权益都很不错，尤其是第三条薇娅直播间的权益，每月消费200元次月领还50元刷卡金，诚意满满！

薇娅直播间中的商品涉及到各种品类，想买什么都能买到，而且本身就几乎都是全网最低的价格，对于这样的平台购物再加上200减50的返现，绝对是赚翻了的操作！

不过美中不足的是，活动的时间都只持续半年。浦发银行与薇娅的合作想必也是一次试水，在这条路上开了先河，但也不敢贸然前进，相信后续合作好的话权益也有续期的可能，双方也是利益与流量双赢的局面。

相比浦发与薇娅的深度合作，招商银行与“带货一哥”李佳琦的合作稍显“蜻蜓点水”之感。

近日，在李佳琦直播时，插入了一段时常约为4分钟的对招商银行信用卡APP锦鲤活动的宣传口播。

从这场“一次性”的引流中，可以看出招商银行试水的野心，估计也是早已对直播行业垂涎三尺。

无论是招商银行还是浦发银行，敢于试新的精神都是在所有银行中值得推崇的，在进入信用卡存量市场的时代里，不突破自己就很难前进。

最后，不得不说，浦发银行这张牌打的确实更加漂亮。但是开局不能完全预示结局，在线上转型这条路上，其他银行是否会有黑马冲出？我们拭目以待！