

交通银行信用卡携手途虎养车正式推出交通银行途虎养车信用卡，旨在结合交通银行信用卡自有金融平台优势、途虎养车线上线下一体化优势，全方位满足车主客群各类汽车消费需求。

### 强强联手 共建“养车+金融”服务生态

据统计，截至2019年底，全国私家车保有量达到2.07亿，且仍呈现快速增长趋势，庞大的线下存量市场和飞速增长的线上新生市场叠加，汽车保养需求持续增长。虽然国内汽车市场体量庞大，但客户需求分散，不以服务为核心的纯电商模式，在培养客户忠诚度上有一定难度，而纯将商业利益寄托在服务保养上，企业品牌化作用又容易受到限制。途虎养车通过“互联网+电商”的零售模式，突破性地推出工场店服务标准评级体系，利用IT设施将养护环节标准化，已形成成熟的“一站式”客户服务模式，根据途虎养车数据，目前途虎注册用户超过4500万。

近年来，交通银行信用卡洞察市场布局，跨界游戏、视频、出行、汽车等细分领域，为客户打造诸多信用卡产品，直达客户需求。早在2010年，交通银行信用卡就率先布局汽车消费领域，当年推出了“最红星期五”活动，只要车主使用交通银行信用卡消费满足一定条件，即可在指定加油站加油享受5%立减优惠，此活动一直持续至今，在车主中颇受欢迎。此次交通银行与途虎养车的联手，是其在汽车消费领域的又一精细化布局。

此张信用卡整合了途虎养车线上线下一体化优势、交通银行信用卡支付优势，成功构建起“养车”+“金融”的车主服务生态。客户可以在线上预约汽车保养时间，明确知道自家车做何种等级的养护、买何种正品配件和物料各需要多少钱，随后移步线下进行保养;同时，客户可享受交通银行信用卡针对不同养车场景的多种支付优惠活动。

### 优化权益结构 再添养车服务新选择

热衷于线上汽车养护的客户对汽车保养的服务质量、服务时间灵活性要求普遍较高，在一定程度上，这也推动汽车养护行业客户口碑之战由做大做强转向做精做细。

交通银行信用卡此次联手途虎养车，致力于做强汽车养护的细分服务市场，结合途虎养车保养的优势，更为持卡人在洗车、加油、保养等高频场景提供多种权益：新客户办卡成功满足消费条件，即可获赠6次途虎养车洗车券;活动期间，满足一定条件，可获得价值3988元的途虎养车券礼包一份、途虎养车道路救援服务两次;还可同享交通银行“最红星期五”加油秒减5%活动。除此之外，在以上优惠的基础上

，交通银行信用卡还精心设计低门槛的5折保养权益，为对汽车保养有刚需的客户提供了省时省心的新选择。

通过设置不同场景、不同门槛的卡权益，交通银行途虎养车信用卡形成了“高频消费场景可享多次优惠、重点消费场景享低门槛优惠”的权益结构，多维度满足客户养车需求。

新经济时代，消费者对服务的要求从“效率+质量”转变为“效率+质量+内容”，面对瞬息万变的消费市场，精准洞察客户需求、及时更新服务内容是企业的制胜法宝。交通银行信用卡和途虎养车此次合作，为途虎养车丰富了价格体系，提升了平台竞争力，为交通银行信用卡完成汽车保养领域布局，也为客户提供了汽车养护场景下的多元化选择。

途虎养车联名信用卡的权益有：

途虎养车半价保养券途虎养车券礼包途虎养车道路救援服务