

Visa 分析平台帮助 Advancial Credit Union 提高 消费者银行卡支出达 22%

使用 Visa 分析平台用户管理器工具，金融机构懂得如何精准地对持卡人应用适当的激励



机会

Advancial Federal Credit Union (Advancial 联邦信贷联盟) 希望提高其客户的支出并最大程度提升银行卡使用率。

Advancial 发现，通过精准的数据工具，可以利用专门的方法来提升客户的忠诚度、支出和银行卡使用率。他们的目标是，找到容易被活动吸引而在特定商户处使用银行卡消费的那些乐于接受的消费者对象。这个活动的成功将有助于 Advancial 认识到如何使用激励机制加强客户互动及提升交易量。



解决方案

Visa 分析平台用户管理器帮助 Advancial 分析为客户提供惊喜奖励所带来的效果。

Advancial 的营销分析团队策划了一项为期六个月的活动，以测试为持卡人提供惊喜奖励（在银行提供的 1-1.5% 奖励计划之外）是否可以促进提高其使用 Advancial 银行卡的支出额。

该团队使用用户管理器寻找高交换费、高整体支出类别和高单笔交易额的一家商户。一家大型线上支付服务提供商满足上述所有条件，该银行卡用户经常使用他们的服务，平均交易额达到 \$74 以上。

在 2020 年 8 月 1 日至 2021 年 1 月 31 日期间，以前使用该支付服务提供商的持卡人收到一封电子邮件，通知他们——如果使用银行卡通过该支付服务提供商进行五笔交易或消费 \$500，他们将收到一张 \$20 的支票作为感谢。



结果

该测试活动的结果表明，惊喜奖励激励方案帮助 Advancial 银行卡成为消费者的首选。

相较于活动之前，参与活动的持卡人总体支出增加并且其使用的信用额度更高。

具体表现：

总体支出（不仅是使用指定的支付服务提供商）
增长

 **22%** 并保持稳定

信用利用率提高

 **4%**

整体平均单笔交易额增加

 **\$74 至 \$80**

指定支付服务提供商的交易额增长

 **12%**



“我们可以根据需求随意拆分合并这些信息，以便发现机会。
这对于我们大有裨益。”

Stephanie Simmons

Advancial Federal Credit Union 营销分析总监



长期合作

Visa 分析平台团队的培训和支持对于此项目的成功至关重要，特别是考虑到在这次测试中，Advancial 还使用了用户管理器中的高级选项帮助锁定合适的目标持卡人。

由于此次活动的成功，Advancial 计划在未来的活动策划中继续使用 Visa 分析平台。

除了特别活动以外，Advancial 的营销分析团队现在每天也使用 Visa 分析平台访问交易层级的数据，因此受益匪浅，而在采用这些工具之前这是无法做到的。Advancial 的营销分析总监还使用 Visa 分析平台寻找目标收件人，每个月发送至少五封邮件。



如果需要进一步了解 Visa 分析平台或需要我们提供演示，欢迎联系 Visa 客户经理或发送电子邮件至 dataproducs@visa.com。