



# 建行沧州分行 实力“宠粉” 力促消费转型升级

本报记者 何荣芝 吕坤 本报通讯员 张文祥 张媛 摄影 魏志广

## 【阅读提示】

疫情这只“黑天鹅”持续影响着人们的生活方式和消费模式。在当下，实体经济更需要线上平台的带动和刺激，线上线下消费渴望进一步的融合。

建行沧州分行依托金融科技，为广大商户、消费者提供线上线下一体化经营和消费新模式，让金融服务“无处不在、无微不至”。集合了“吃、住、行、游、购、娱”等多个生活场景的“建行生活”手机APP，上线不足半年，不仅让近30万市民享受到了建行真金白银的“宠爱”，也整合各类优质资源，为近500个商家搭建了免费入驻和免费展示的线上平台。

将金融服务做细做实，不仅便利了商户与市民、刺激地方消费持续复苏，也是金融业利用传统优势创新转型的全新阵地，建行沧州分行把惠及民生的服务扎扎实实做成了“一把手”工程。

## 500万元消费券 免费为用户发放

商超满50元减20元、餐饮满100元减40元、建行生活卡专享商超甜品满31元减30元、建行信用卡专享外卖满21元减20元……

如此大力度的减免优惠、足料的大礼包，让人感到满满的诚意。这就是沧州市商务局联合中国建设银行股份有限公司沧州分行开展“2022年沧州市年货节”派发消费券活动，实力“宠粉”的一幕。

自1月10日开启的网上年货节，建行沧州分行将发行500万元各类消费券回馈沧州父老，活动持续到2月7日。在此期间，市民下载建设银行的“建行生活”APP，就能够享受“新人大礼包”、“生活卡优惠券”、“新客商超礼”等多重优惠，除了固定礼包外，临近春节，还有每天11时准点派发的满30元减15元外卖券和每天15时准点发放的满60元减30元电影券供大家“拼手速”。

越来越多的市民开始了解和使用“建行生活”。

1月23日，来到建行通翔支行等待办理业务的市民刘女士，在工作人员的帮助下顺利下载了“建行生活”。这让她打开了“新天地”——美食、外卖、充值、电影演出、Apple产品、车生活、家装、信用卡、网点、商超、出行、缴费、旅游……应有尽有，首页各类“排队站”的优惠福利，更让她直呼：“这是恨不得给我们360°无死角的优惠关怀啊！”

2021年底，我市印发《深化与建行战略合作消费转型升级专班实施方案》，明确要通过活跃衣食住行等生活消费市场、促进文化旅游融合发展，做大家装汽车消费规模，提升数字化消费服务能力、做强重点商圈打造品牌效应等方面多措并举，加大“建行生活”平台推广力度，搭建企业与消费者沟通交流的平台，营造热烈的消费氛围，繁荣消费市场，释放消费潜力，拉动消费增长。

对于事关民生的“吃、住、行、游、购、娱”，中国建设银行股份有限公司沧州分行党委书记、行长梁宝龙将其作为“一把手”工程来抓。一方面，城市各类优质资源需要整合，另一方面，充分激发市民消费潜力、增强市场活力、为广大商户和消费者提供经营和消费新模式，也是金融服务的重要内容。在他看来，消费的活跃，才让一座城市越来越有浓浓的“烟火气”。

也是在2021年，建行沧州分行在市商务局指导下推出多项消费提升活动，掀起多轮购物热潮。

2021年国庆节期间，建行信用卡分期中心对接会展中心，参与沧州市第二十四届汽车文化节活动，活动期间实现购车分期进件50笔，申请金额450万元，帮助50个家庭实现了出行自由；联合居然之家等大型卖场开展家装节活动，活动期间100余家商户参与商户，推动家装消费增长的同时，也帮助更多家庭实现家装梦想；在“乐享狮城惠购双十一”消费节活动中，建行与400余家商家展开合作，涵盖衣食住行各领域，其间参与人次达16万，带动交易金额7.4亿元，直接回馈客户630万元，活跃了消费市场，释放了消费潜力。

“未来几年，我们还将持续投入，通过发放生活优惠券、信用卡和消费信贷补贴等形式，组织覆盖全市各区县的重点商圈、特色商街、品牌企业集中开展营销活动，利用节假日常态优惠活动和建行生活日主题优惠活动等形式激活商户端和消费端，提振消费活跃度。”梁宝龙说。

## “吃住行游购娱” 均可一键触达

虽然“建行生活”上线才不到半年，但家住运河区的李荣伟已经成为APP客户端的忠实粉丝。

尝过了诸如1元吃早餐、2元点外卖、几十元办年货的福利，作为“福利大使”，他还享受过满100元减99元的超级优惠。

这让从前并不精于计算的年轻人养成了全新的消费习惯——不管是想看电影、点外卖还是去商超，李荣伟都会下意识先打开“建行生活”，看看有哪些优惠福利可以享受。

“借助建行金融科技的力量，实现线上线下的有机融合。”梁宝龙说，消费者可以在“建行生活”平台上领取本地商超、餐饮券后，去线下店面消费。“建行生活”为商家和消费者搭建



了桥梁。

大幅度的补贴激发了市民的消费热情，但比得到实惠的用户更开心的，恐怕要数入驻的商户了。毕竟，免费入驻、免费展示、零佣金、免费推广引流，这些对于商户都是实打实的“真金白银”。

“我们小本生意，本身定价就不能太高。但是很多平台入驻后，下单都有不低的抽成，这让我们骑虎难下，毕竟上平台是销售的重要渠道，不涨价利润很低，涨价顾客又不接受。”一位入驻“建行生活”的美食店主坦言，在“建行生活”不仅没有平台的“抽成”，反而给予消费者大力补贴，从而帮助商家更好引流。作为商户，只需要妥妥享受福利就好。

小到水果捞、有着80年历史的面条、甜品店，大到数十家连锁的上市火锅店，建行沧州分行均出资为入驻的商户免费拍摄推广视频，并借助沧州粉丝较多的美食账号进行推广。

市民享受优惠补贴，商户看到活动陆续入驻，建行免费搭建的平台，极大地盘活了资源、带动了消

费。“我们的门店即将全部入驻‘建行生活’。”好上嘉超市有限公司董事长王国正同建行沧州分行合作多年，建行沧州分行大力度的补贴持续为线下店面引流，让上嘉超市流水大幅提升，大家看到了市场低迷中的希望。

“建行生活”美食板块网罗了沧州各县（市、区）的特色美食和知名餐饮，商超板块则入驻了华北、同天、意明、上嘉、盐百等多家本地知名连锁商超。

随着《深化与建行战略合作消费转型升级专班实施方案》的具体实施落地，各县市商务局也全部与建行县域支行对接完毕，并在总体

## 联手商户 直播间豪礼送不停

这两天，王国正忙碌并快乐着。

就在今晚（1月25日）7时30分，建行沧州分行将与上嘉超市联手直播，为消费者带来小年夜的福利。

“我们准备了100份礼品，包含了三只松鼠礼盒、凯撒王虎定制啤酒、自有品牌的香油麻酱礼盒等，免费发放给幸运观众。”王国正表示，在此前，上嘉也曾想过利用直播进行销售渠道的拓展，但始终没有培养出专业队伍，现在能跟建行合作直播，他满是期待。

就在此前的1月13日19时30分，中国建设银行沧州分行做了首场直播，当晚抖音直播间观看人数近2000人，点赞量超过8万。

“我们就是要切实让利消费者、让利商家。”梁宝龙表示，建行沧州分行正努力在直播领域探索，为商户搭台带货引流，为消费者带去实惠。

“‘建行生活’不仅惠及万千消费者，同样为上架商户提供了免费展示、交易的平台。”0317火锅鸡掌门人袁一宽坦言，“0317”旗下多家店面已经入驻“建行生活”，已有不少消费者领到优惠券来店里就餐。并且，建行沧州分行还为“0317”免费拍摄宣传视频、探店视频，带来许多新客户。

“当然，我们也愿意向客户推荐‘建行生活’APP，优质商家与优质客户互相促进，会是一个双赢的过程。”袁一宽说。

与建行沧州分行的合作，让沧州盐百购物中心执行总经理从磊感受颇深。除了“双十一”消费节中建行用回馈客户的630万元撬动了16万人次参与、带动交易

金额超过7亿元，他更感慨建行沧州分行的大格局。

“对于参与活动的消费者来说，‘建行生活’的几个突破，很值得点赞：绑卡放宽了条件，不是仅限于自家银行卡，其他家的银行卡也可以绑卡；优惠券直接核销，简单便捷，消费体验较好；优惠券减免力度很大，不再是‘挠痒痒’。”从磊说。

如果说优惠券是对大商超和入驻企业的“锦上添花”，那么免费为乡镇店面安装收银设备，则是建行沧州分行对小商户的“雪中送炭”。

一套收银系统，年租金和维护费用动辄三四万元，这对小本生意的店铺来说无疑是不小的压力。为此，建行沧州分行去年投入巨资，为乡镇及社区超市免费投放收银设备，并承诺终身免费维护。

但建行沧州分行的“到位”服务远不止于此。

比起支持大企业动辄上亿元的贷款，民生消费这项看似并不甚起眼的工程，却是建行沧州分行的“一把手”工程。每有了空闲，梁宝龙总会去“小店”转转，通过补贴，高端花店不能放下“身段”为消费者提供亲民的新春花束；甜品店能否保质保量提供产品，由建行沧州分行派发相应的优惠券；各地龙头企业、农特产品、地理标志产品等商户还有很多可以入驻，洗车、家装、出行……还有太多领域需要拓展。

他期待，“到那时，‘建行生活’将成为更多客户与商家对接的优质桥梁，整合更多优质资源，惠及更多沧州百姓，对地方经济的支持更加给力。”

## 沧州分行

