



唱响文旅大戏 璀璨人间烟火

——交通银行贵州省分行金融助力贵州旅游产业化高质量发展

王婷婷

山为幕布，水作弦歌。9月的贵州，翠岭含烟，八方游客赴山寻幽、逐景而居。

从短途避暑打卡到深度旅居度假，游客解锁贵州旅游N种打开方式的同时，也推动贵州这颗深山明珠向着建设高品质旅游目的地、打造“多彩贵州”文旅新品牌的梦想阔步前行。

贵州文旅的璀璨绽放，也吸引着远在千里之外的交通银行总行目光。

今年8月，随着该行“文旅大戏”全国行动计划的西南核心标杆项目“文旅大戏 走进贵州”主题活动举办，一出盛大的“总行搭台，分行唱戏”的好戏在贵州精彩启幕。

以总行政策支持和资源倾斜为支撑，交通银行贵州省分行充分发挥交银集团全牌照优势，并联合社会各界力量，将一个个支持贵州旅游全链发展的生动故事，丝丝入扣地融入戏剧情节，唱响金融服务贵州旅游产业化的文旅大戏。



交通银行贵州省分行在贵阳市青云市集开展文旅促消费专项行动，让金融服务嵌入市井生活场景。

交通银行“文旅大戏 走进贵州”活动火热开启。

搭台筑基 全链赋能文旅产业

一出好戏，必先搭稳台基。

进入假期，黔东南州兴义市峰林峡谷间游人如织，避暑热潮推动当地某文旅置业公司的旅居综合体项目加速建设，酒店、康养中心与商业街区同步落地。

针对该项目，交通银行贵州省分行打出全链服务组合拳：向开发企业投放对公授信，夯实项目建设“台基”；为入驻民宿、餐饮商户配套收单系统与普惠经营贷，架起日常运营的“台柱”；为购置旅居房产的业主办理住房按揭，并同步对接财富管理服

务，铺就连接终端客群的“台阶”。

这套覆盖从开发到运营、串联企业与个人的服务模式，形成了完整业务闭环，也成为

为该行“以公带私、公私联动”搭台思路的典型样本。

文旅大戏，旅游产业是重头戏。作为贵州核心发展战略，旅游产业化事关地方经济增长，更联结着百姓的“钱袋子”。贵州丰富的旅游资源，为“文旅大戏”提供了天然舞台，更呼唤金融服务精准入局。

追逐贵州文旅产业蓬勃发展浪潮，交通银行贵州省分行为登台唱戏备足“道具”：依托交银集团“投贷联动、母子协同”优势，该行以产业生态构建为核心，秉持“投贷联动、大小兼顾、全链覆盖”原则，构建梯度化产业金融服务体系，精准匹配产业链各环节金融需求。

针对黄果树景区交通设施、梵净山民宿集群等重大项目，该行打出“商行+投行”组合拳，建立重点项目库与全周期服务机制，联动交银投资、交银租赁等子公司配套多元融资工具，深化与贵州省文旅基金的投贷联动，形成“落地一批、推进一批、储备一批”的滚动格局，为产业发展筑牢中长期资金“台柱”。

面向产业链上海量的小微经营主体，该行以普惠金融打通服务“最后一公里”，打造“惠旅贷”“惠商贷”基础产品矩阵，配套“旅居租赁贷”“非遗传承贷”等特色产品，为小微经营主体铺平经营发展的“台面”。

其中“非遗传承贷”依托“智慧金服”

平台实现全流程线上办理，最高额度1000万元，精准赋能苗绣、蜡染等非遗业态，为黔东南州某苗绣工坊注入专项信贷资金，支持工坊扩产研发、拓展销路，让民族技艺转化为产业收益，也让非物质文化遗产产成为大戏台上独具贵州特色的“布景”。

同时，该行加快抢占文旅核心流量入口，对接贵州机场集团落地全场景收单，联合贵阳交运集团布局数字人民币支付场景，将金融服务嵌入游客出行消费全流程，持续拓宽服务边界，让金融戏份贯穿“文旅大戏”全程。

数据见证成效：截至今年8月末，该行文旅类贷款覆盖交通基建、景区运营、酒店文创三大领域，实现产业链上下游全覆盖。

以金融唱响文旅升级大戏，交通银行贵州省分行在浇灌出产业繁花盛景的同时，也夯实了自身转型的发展根基，双向赋能、共生共荣。

单弦难成曲，百戏方登台。

一出格局宏大的好戏，从来不是主角一人的独角戏，需要多方同频共振。

深谙产业规律的交行人深知，贵州文旅早已跳出单一景区、单业态框架，加速向多产业融合的全域形态演进，传统金融服务模式已跟不上产业深度融合的节奏。

正因如此，交通银行贵州省分行以“文旅大戏”为纽带，主动打破行业与业态边界，联动政府、平台及经营主体共建全域服务生态。

这场“大戏”，既是打破合作壁垒的敲门砖，也为跨领域协同打开了广阔空间，谱写出政银企多方联动的生态和鸣。

紧扣全省文旅发展大局，该行主动对接文旅、商务、公安、住建等部门，建立定期会商、活动共办机制。短短数月，一系列密集落地的合作动作，见证了银政合作的深度突破，也拉开了政银联唱序幕——

携手省文旅厅，该行深度参与2026年全省文旅产业发展大会，现场推介特色金融产品，双方即将签订战略合作协议，全景式布局贵州文旅产业；联合省公安厅打造“文旅宣传+金融反诈”融合模式，持续扩大金融知识普及覆盖面；对接省金融监管局策划全省促消费活动，推动政企银联动机制落地见效。合作步伐持续加快，政银双向价值不断释放，也唱实了联动核心戏份。

在诸多合作突破中，该行联动省文旅厅拿下贵州官方全域智慧文旅平台“一码游贵州”的独家金融运营合作权，落下全域生态布局的关键一子，坐稳流量主唱台。

作为核心流量枢纽，双方已完成系统深度对接，长期推出交行客户专属“五折游贵州”活动，稳步推进APP内嵌支付与权益功能落地，覆盖游客出行全场景。

同时，该平台还将成为交行文旅活动落地、权益发放、客群运营的主阵地，在合规前提下跨界探索客流与消费数据联动，为精准营销提供独家支撑，既筑起同业难以复制的流量壁垒，也夯实了全域生态的底层根基，筑牢大戏共鸣底气。

手握这一核心流量入口，该行进一步打破单一文旅业态边界，串联文化、旅游、商业、体育、会展五大领域，在省内首创“文旅商体展”全域经营格局，如同为大戏配齐文武场、多声部，让表演层次更丰满、感染力更持久。

不同于同业在信贷投放、门票支付等单点合作，这一模式打通政府、产业、商户、消费者全链路，将金融服务渗透到产业发展的各个环节，唱出全链协同合唱。

文体赛道深挖赛事流量价值，贵阳、遵义马拉松报名领票全流程上线交行手机银行，推动赛事流量精准转化为金融客群；

贵州省首届萌宠运动会落地，带动宠物主题信用卡发卡量与活跃度双提升，任务完成率位居交行系统第一；

商旅融合实现流量双向变现，网红消费场景与文旅客流深度绑定，通过“景区票根享商圈优惠”“商圈消费抽景区门票”等活动，让文旅引流、商业变现、金融服务形成完整闭环；

康养研学、展会联动、品牌传播同步推进，该行针对不同客群匹配专属金融服务，借力重点展会拓展双向触点，联动红色影视IP强化品牌形象，实现银政双向价值增值，让多领域齐唱好戏连台。

从单点突破到体系化经营，从单一金融服务到全域生态构建，“文旅大戏”的综合效能持续释放：政银合作层级稳步提升，产业金融覆盖面持续扩大，消费场景与客群经营双向突破，发展势能不断积蓄，大戏唱腔愈发高亢。

更重要的是，该行摸索出一条适配贵州资源禀赋、契合交行特色的场景化经营路径，搭建起政银企多方联动的合作网络，为高质量发展攒足了后劲，也唱稳了长远发展的基调。

山水为台，金融伴唱。贵州正向着建设高品质旅游目的地、打造“多彩贵州”文旅新品牌加速迈进，这出产业发展的大戏永不停歇。交通银行贵州省分行将锚定“文旅大戏”主线，持续丰富戏码、壮大和声，以源源不断的金融活水，助力贵州唱好文旅发展大戏。

（本版图片由交通银行贵州省分行提供）

本版责编：肖茵 熊瑛 张元斌 严珏 版式设计：黄艳



交通银行贵州省分行客户经理为市民游客提供暖心、便捷的金融服务。



交通银行贵州省分行举办贵州省首届萌宠运动会期间，带动宠物主题信用卡发卡量与活跃度双提升。

登台出彩 场景运营促进消费

台基已稳，好戏开唱。

如果说产业端全链布局是文旅大戏的坚实戏台，那么消费端场景运营，就是大戏里最具烟火气的鲜活唱腔。

当前，贵州正处于文旅融合带动消费升级的关键阶段，夏秋交替之际，避暑与秋游客流叠加，夜间经济、网红经济、赛事经济等新热点不断涌现，为银行激活消费、服务实体经济打开了广阔空间。

以场景化、生态化经营为切入点，交通银行贵州省分行凭借“借记卡+信用卡”一体化运营、“手机银行+买单吧”APP双平台优势，全力打通产业端到消费端全链条，实现权益、数据、客户统一经营，为“文旅大戏”增添精彩片段。

入夜后，贵阳市青云市集灯影错落，人流熙攘。

交通银行贵州省分行推出的“聚章打卡·交‘福’运”主题活动吸引了众多市民游客驻足——通过交行手机银行或“买单吧”

APP扫码即可享受满减优惠，市井烟火里融入了鲜活的金融服务，也成为这出消费大戏的精彩一幕。

另一边，紧扣贵阳“冠军咖啡之城”IP的“咖啡打卡地图”同样热度攀升。该行联合本地头部咖啡品牌推出首杯立减、“买单吧”APP积分抵现等专属权益，精准触达年轻客群，实现咖啡消费热度与信用卡发卡量双提升。

两处特色场景的走红，折射出该行服务消费市场的思路转变：跳出单点支付让利的传统模式，以具体消费场景为戏台，同步实现商户拓展、客户获客与品牌传播的多重价值。

因势利导，该行将消费端运营全面融入“文旅大戏”，整合零售资源，把零散促销串珠成链，锚定“促消费、活商户、提品牌”核心目标，打造多层次消费场景，推动服务模式从“零散让利”向“体系化运营”升级。

围绕“吃住行游购娱”全消费要素，该

行推进“一行一场景”属地化建设，辖内贵阳分行、遵义分行、黔东南分行等12家分支机构已落地数十处特色消费场景，覆盖夜间市集、核心商圈、康养社区等多元业态，如同在全省各地搭起分戏台，各有拿手好戏。

贵阳云岩中心支行扎根青云市集，联动万象汇等头部商圈打造消费引力场；黔东南分行深挖苗侗民族文化，打造民俗消费场景；毕节分行紧扣银发经济趋势，布局康养社区消费赛道；遵义分行盘活红色文化资源，深耕红色文旅场景……各地特色鲜明、各有侧重，共同织就多元立体的消费金融服务矩阵。

场景价值的释放，离不开精细化的权益运营与生态联动支撑。

交通银行贵州省分行持续织密特惠商户网络，扩容“买单吧”APP特惠门店版图，联合微信支付推出借记卡、信用卡“满10元减5.1元”普惠活动，覆盖数千家线下门店；深化与银联贵州合作，围绕出行、商超、餐饮等场景开展联合满减，联动银联商务消费

发票抽奖，多方合力提振消费活力，如同为大戏配上层次丰富的和声。

随着金融触点如星火般在全省铺开，该行商户端与客户端双向突破，“文旅大戏”台上台下同频出彩。

商户端，该行以信贷支持、场景合作、收单服务为切入点，批量为文旅经营主体开立结算账户，为大戏筑牢商户侧的演唱根基。

其中，青云市集、咖啡打卡地图等活动带动一批商户落地收单，微信普惠活动合作门店收单转化率处于行业较高水平，“场景搭台、商户开户、业务沉淀”的正向循环稳定运转，唱活了终端经营的鲜活戏码。

客户端，该行落实总行“一城一卡”要求，联合贵州省文化和旅游厅发行“多彩贵州”文旅主题借记卡，亮出大戏客群端核心唱牌。

这张卡串联文旅全场景，依托“一码游贵州”平台落地全场景权益，联动赛事、研学实现批量获客，构建完整的客群经营体系，打通了文旅消费全链路。

今年上半年，在全省消费市场整体承压背景下，该行借记卡、交易笔数、交易量实现较同期增长。信用卡消费额市场占比稳步提升，在消费舞台上唱出了逆势增长的亮眼好戏。