

成长空间巨大 支付机构加码企业服务市场

中国第三方支付企业服务市场数字化发展专题分析2020

本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws

Analysys 易观
你要的数据能力





分析定义及分析范畴

- 第三方支付：从广义上讲第三方支付是指非金融机构作为收、付款人的支付中介所提供的网络支付、预付卡、银行卡收单以及中国人民银行确定的其他支付服务。第三方支付平台并不涉及资金的所有权，而只是起到资金中转作用。
- 本分析主要对第三方支付企业在B端企业服务的发展情况进行分析，包括市场发展背景、发展现状、典型企业、市场趋势等内容。



分析方法

- 分析内容中的资料和数据来源于对行业公开信息的分析、对业内资深人士和相关企业高管的深度访谈，以及易观分析师综合以上内容作出的专业性判断和评价。
- 分析内容中运用Analysys易观的产业分析模型，并结合市场分析、行业分析和厂商分析，能够反映当前市场现状，趋势和规律，以及厂商的发展现状。



千帆说明

- 千帆分析全国网民，分析超过99.9%的APP活跃行为。
- 千帆行业划分细致，APP收录量高，分析45领域、300+行业、全网TOP 4万多款APP。
- 千帆是数字化企业、投资公司、广告公司优选的大数据产品，2015年至今累计服务客户数量400+。

目录

CONTENTS

- 01  支付成企业实现数字化升级改造最好抓手
- 02  增值空间广阔，支付机构积极探索企业服务市场布局
- 03  第三方支付企业服务市场典型企业案例
- 04  趋势预判：技术和监管双加持造就企业服务多样性

PART 1



支付成企业实现数字化升级改造最好抓手

© Analysys 易观

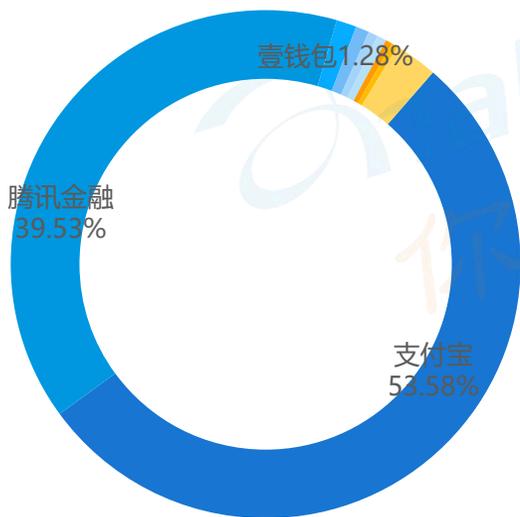
www.analysys.cn

移动支付C端市场愈加稳定，B端市场成新探索点

- 根据易观发布的《中国第三方支付移动支付市场季度监测报告2019年第3季度》数据显示，在移动支付C端用户市场，支付宝和微信（腾讯金融）在2019年第三季度依旧保持占据90%以上的第三方移动支付市场交易份额。另一方面，根据易观干帆数据显示，2019年3季度，我国移动支付的季度活跃用户规模达到了7.4亿人次，相较上个季度增长2.4%，其增速从2018年3季度开始也呈现出明显的下滑趋势。移动支付市场整体C端用户规模和其移动支付市场份额分配逐渐趋于稳固，而在这种环境下也促使其他第三方支付机构积极向B端谋求发展，探索新机遇。

2019年第3季度中国第三方支付移动支付市场交易份额

支付宝	53.58%
腾讯金融	39.53%
壹钱包	1.28%
联动优势	0.85%
易宝	0.61%
快钱	0.59%
百度钱包	0.42%
京东金融	0.40%
其他	2.74%

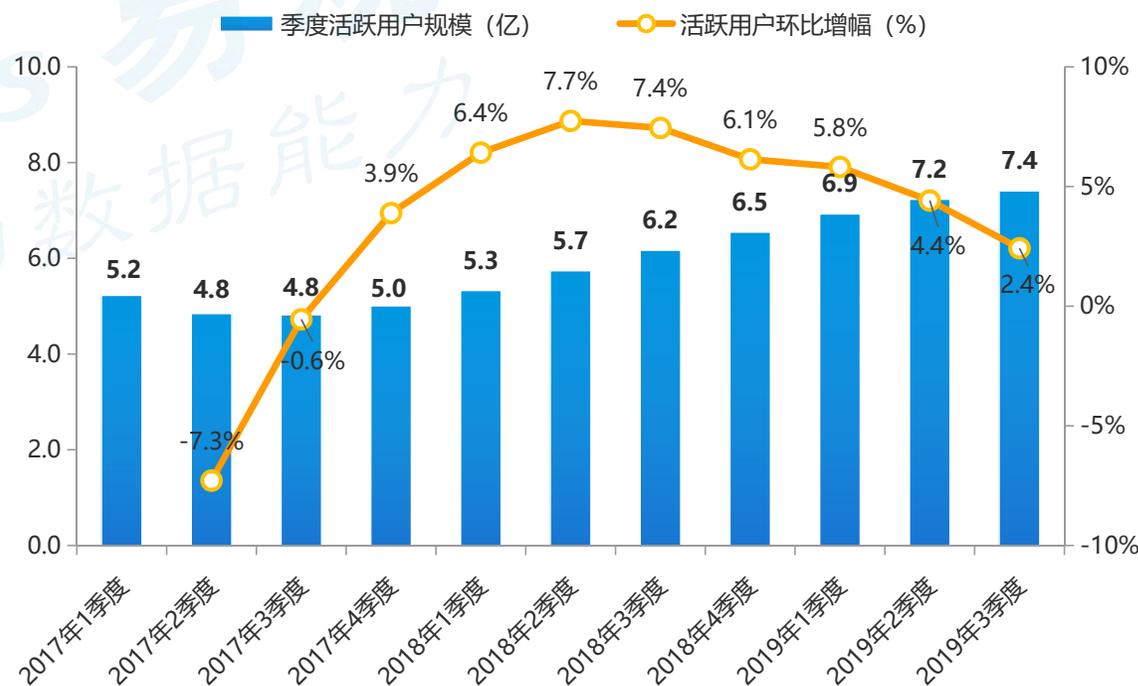


说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调，部分企业未涵盖。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

2017年1季度-2019年3季度移动支付行业用户活跃规模变化情况



© Analysys 易观·易观干帆

www.analysys.cn

合规与发展并行，政策引导支付机构拓展B端企业服务市场

合规升级

- 2018年10月，《**互联网金融从业机构反洗钱和反恐怖融资管理办法（试行）**》发布，反洗钱监管升级。
- 2019年3月，央行发布《**关于进一步加强支付结算管理防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知**》，要求支付机构对存量单位支付账户进行核实，对移动受理终端改造和存量商户进行巡检。
- 2019年6月，央行起草《**支付结算合规监管数据接口规范**》，要求支付机构按照接口规范完成数据提取和报送工作。

影响

- 支付机构原有的盈利方式进一步减少，不合规机构的生存空间被进一步压缩，支付机构为了获得更多的利润，开始**尝试拓展自己的业务边界，涉足企业服务市场。**

需求刺激

- 2019年1月，《**关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知**》颁布，我国小微企业税负进一步降低。
- 2019年2月，《**关于加强金融服务民营企业的若干意见**》出台，推动我国民营企业金融服务环境持续改善。
- 2019年7月，《**关于开展财政支持深化民营和小微企业金融服务综合改革试点城市工作的通知**》发布。

影响

- 我国企业经营环境、金融服务环境进一步改善，企业对于贷款、资产管理、财税、营销等**相关增值服务的需求进一步增加。**

科技助力

- 2019年8月，《**金融科技（FinTech）发展规划（2019-2021年）**》正式披露，明确提出未来三年金融科技工作的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施。

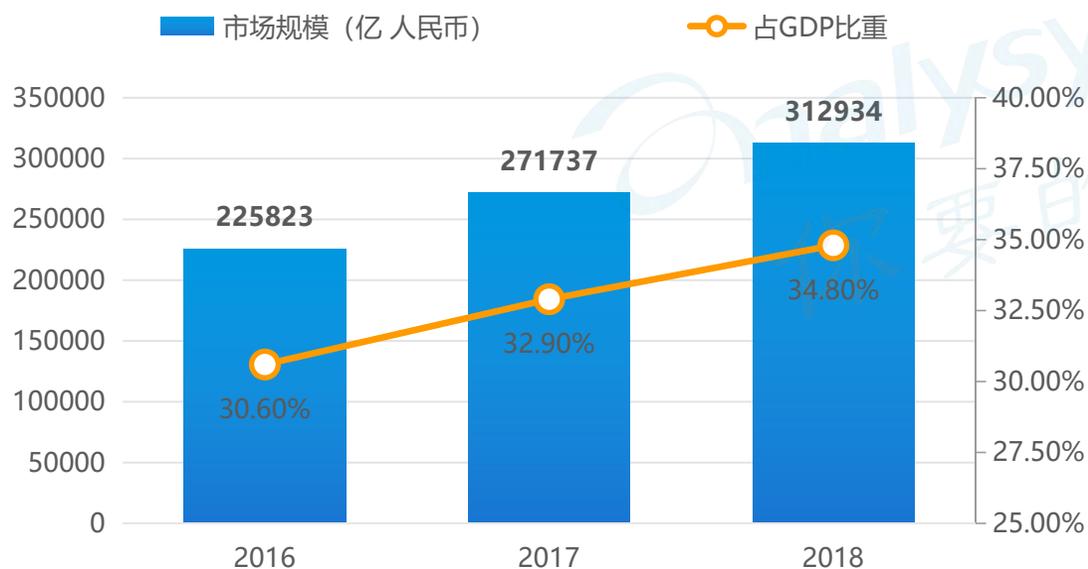
影响

- 为支付机构发展金融科技提供了政策指导和保障。**推动支付机构在未来进一步增加金融科技投入，加强自身金融科技力量，加大金融科技服务输出。**

产业互联网数字化升级，企业服务需求高速增长

- 近年来，中国数字经济快速发展，2018年数字经济规模已达312934亿人民币。数字经济的快速发展，再结合高新技术如5G、物联网、AI、区块链的高速发展，从而助推各行业加速数字化改造，并使之互联网化。经历数字化改造后，各行业企业可使业务运转更为高效，促进企业业务增长。然而，如何进行数字化改造，使之能够更好了解现有用户价值，维持或增加现有用户价值，吸引更多潜在价值用户，成为各行业各企业的痛点。这些痛点的存在激发各行业企业对B端企业服务的期望，为未来各行业的企业服务综合解决方案的落地和普及奠定市场基础。同时，第三方支付企业服务可借助支付链接企业运营中各环节，并加以产业服务解决各行业对应痛点。

2016-2018年中国数字经济市场规模



数据来源：中国信息通信研究院·易观整理

www.analysys.cn

零售行业数字化改造方面

- ① 场景改造：移动支付、自助结算、店铺管理...
- ② 整合营销：定向推荐、渠道转换、会员管理...
- ③ 供应链升级：仓库调度、物流规划、智能制造...

航旅行业数字化改造方面

- ① 航空：出票退票、订单变迁、销售渠道...
- ② 酒店：资产管理、智能营销、后台管理...
- ③ 旅行社：线上营销、渠道合作、用户画像...
- ④ 景区：智能导航、景点推荐、数据渠道...

其他行业数字化改造



近亿级企业服务对象，造就第三方支付企业服务市场巨大潜力

- 据中国人民银行行长易纲在“2018年陆家嘴论坛”所述，我国企业数有3000万，其中小微企业已经超过2000万，占据市场企业规模主体。此外，小微企业技术信息化水平相对较低，经营管理方式相对简单粗放，从而滋生大量企业服务需求，例如支付服务、财务管理、信贷服务、保险服务、营销服务等。
- 据国家市场管理监督总局数据显示，2018年我国实有类市场主体已达11020万户，其中个体工商户规模已超7000万，且增速较快。随着移动支付的普及，个体工商户在营销、信贷等方面也产生了大量的企业服务需求。同时，大规模的商户群体也助涨支付服务收单市场的规模。

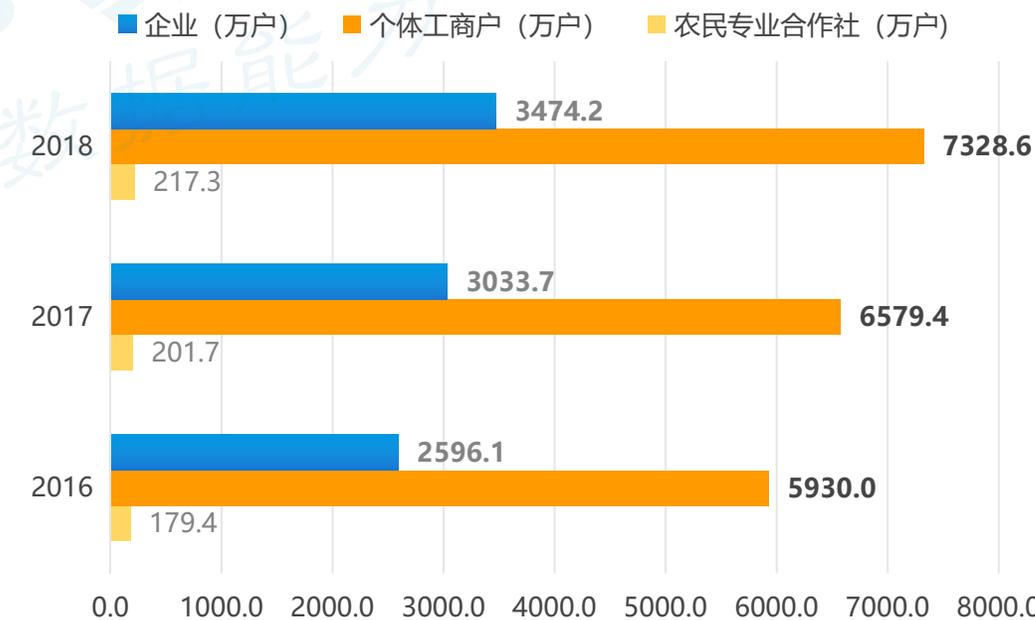
2016-2018年全国市场主体发展基本情况



数据来源：国家市场监督管理总局·易观整理

www.analysys.cn

2016-2018年全国市场主体细分情况

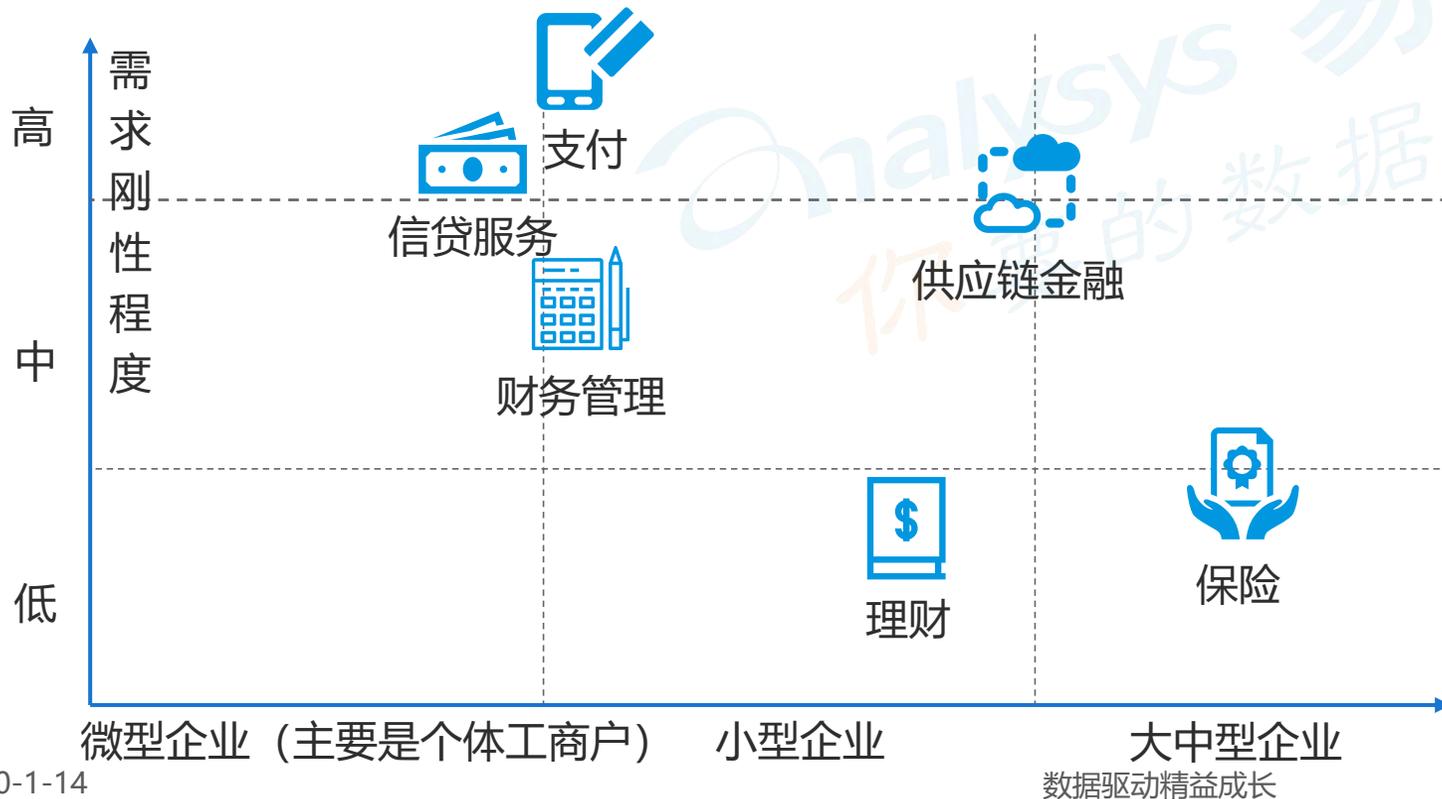


数据来源：国家市场监督管理总局·易观整理

www.analysys.cn

支付服务刚性需求程度高，成助力商户企业实现数字化最重要抓手

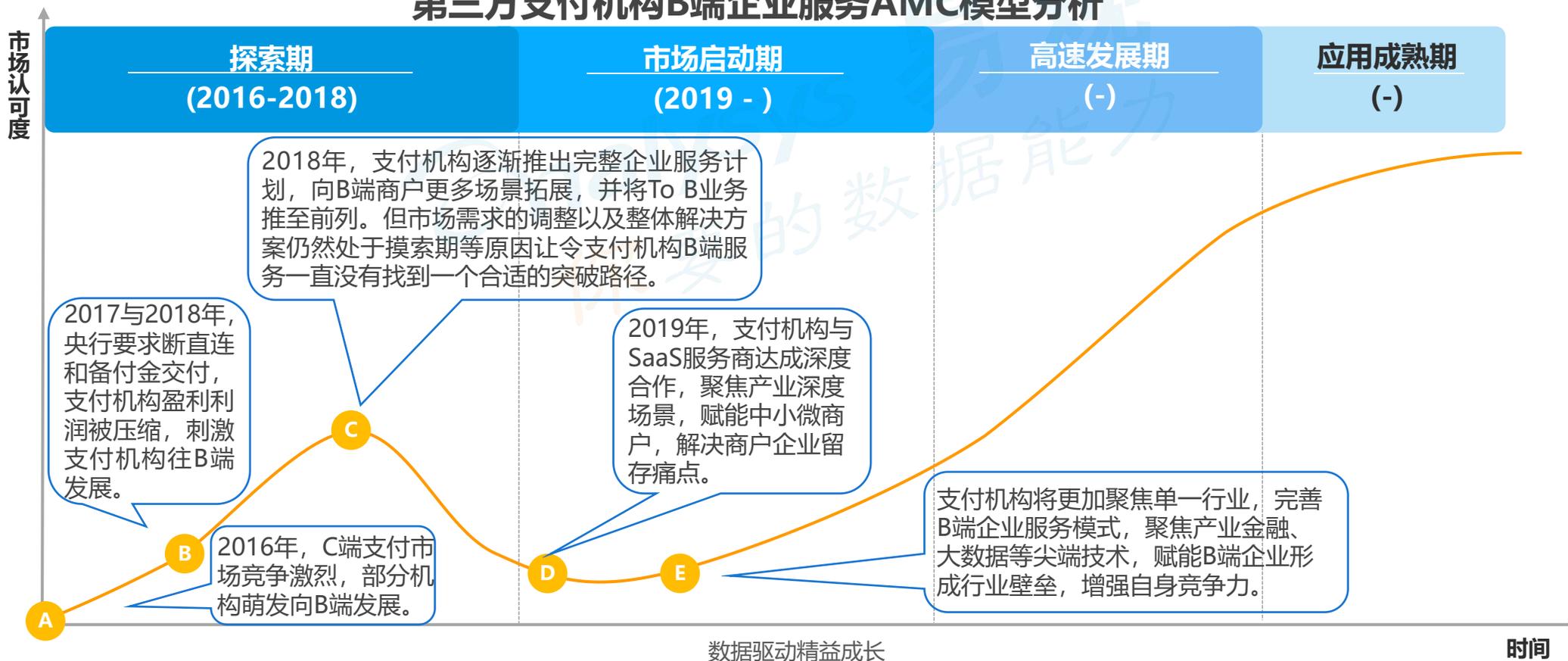
- 支付服务在商户企业服务中刚性程度高，凭借支付贯穿企业运营中各个环节场景，支付服务在企业运营深度上有众多优势。支付作为流量的入口，在交易完成后，会积累大量的数据，而数据可用于用户个性化画像、个性化营销、信贷凭证资料等，从而可基于数据帮助企业做决策，使之在未来运营更为健康高效。
- 借助支付在企业运营个场景的衔接性以及支付所能产生的数据，第三方支付机构帮助商户企业实现信息化，对企业资金、产品等进行综合性管理和记录。再而，支付机构将支付和运营过程中产生的数据进行充分利用分析，体现数据价值。随后，第三方支付机构帮助商户企业构建完善上下游供应链等各细分场景，实现传统商户企业的互联网化，增加其日常运营效率。



第三方支付机构开辟B端企业服务新市场，加大新型服务模式和内容探索力度

- 易观分析认为，在2010年之前，第三方支付机构的行业解决方案主要是为商户企业提供支付网关，解决各银行接口标准不统一的问题。随着数字化经济的推进，传统的支付网关已经不再能满足企业服务需求。传统商户企业行业数字化改造对第三方支付机构的企业服务提出了更高的标准。第三方支付机构需要深度切入行业场景，了解行业场景痛点，提供针对性专业服务。目前，众多第三方支付机构已经将目光从C端市场转向B端市场，以各种增值服务为突破口，探索更为全面的企业服务模式，寻找B端企业服务市场新机遇。

第三方支付机构B端企业服务AMC模型分析



PART 2



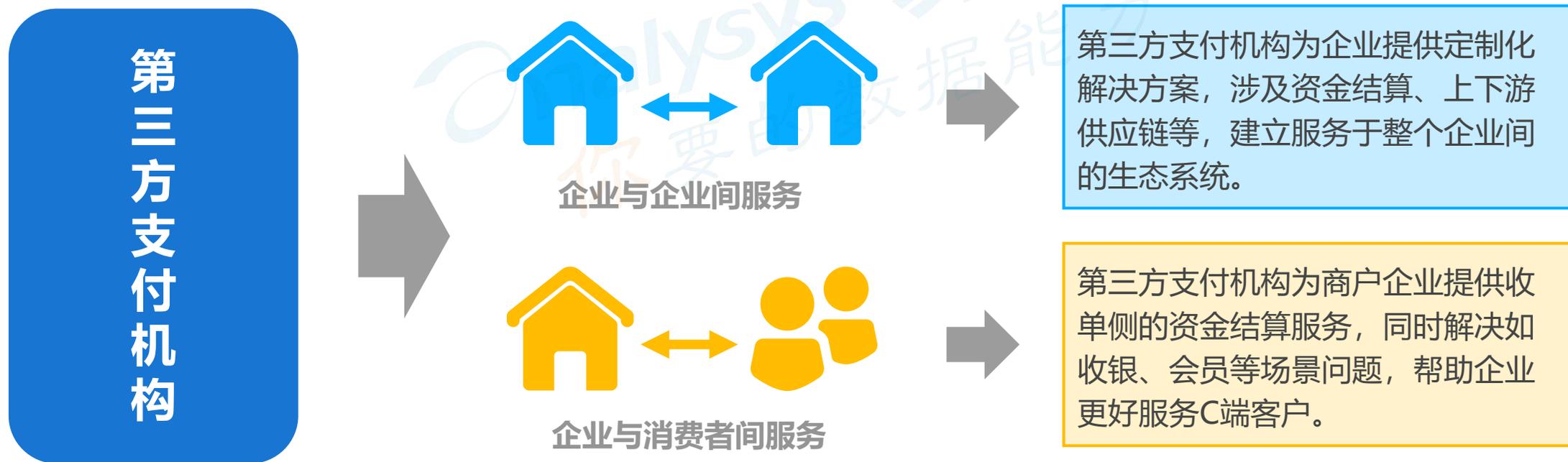
增值空间广阔，支付机构积极探索企业服务市场布局

© Analysys 易观

www.analysys.cn

目前第三方支付企业服务以B2B2C与B2B2B两种类型为主

- 早前的B2B支付只是指狭义的企业间账户清结算支付服务。目前第三方支付B端企业服务不仅仅局限于支付板块，更是涉及如何解决企业生产运营过程中产生的问题如上下游采购，提高企业的运作效率。在B端企业服务，支付机构需基于企业的核心需求，通过研发打造软硬件，嵌入支付结算板块，服务模式既可以用于交易，也可用户其他功能服务，并最终打造整体支付产业生态。基于以上，B端企业服务分为两大类，一是为企业提供向C端的服务，帮助企业运营C端，解决C端的问题（B2B2C）；二是为企业提供向B端的服务，帮助企业解决B与B之间的问题，如供应链、资金渠道、经营管理等（B2B2B）。



第三方支付机构企业服务行业图谱

监管机构—人民银行



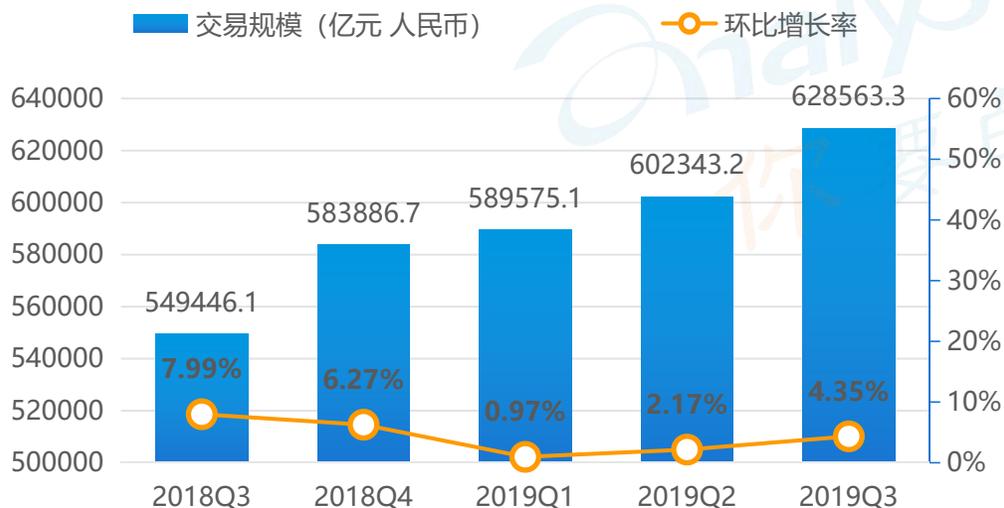
中国第三方支付机构企业服务商业模式画布分析



综合支付市场规模持续扩张，未来企业服务市场规模预计可达75万亿元

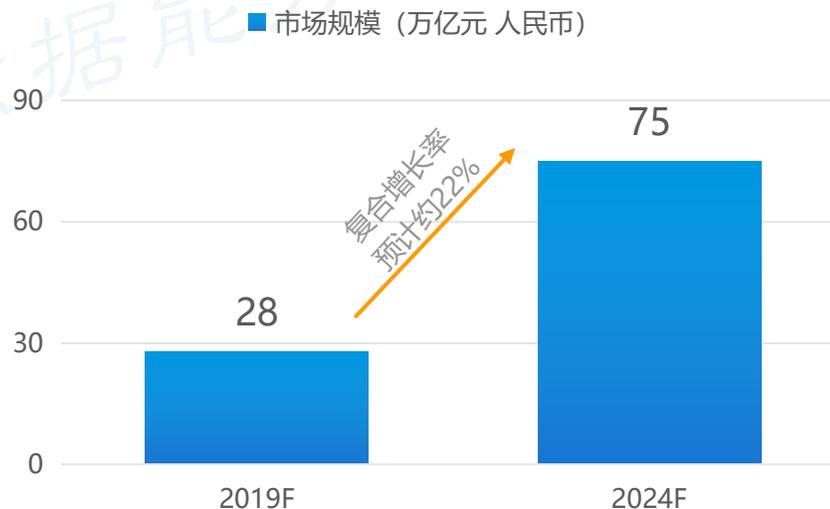
- 根据易观数据显示，第三方支付综合支付交易规模连年增长，2019年第3季度中国第三方支付综合支付交易规模预计将达到约62.9万亿元。中国第三方支付综合支付规模的持续扩大，为企业服务市场打下基础。同时，随着综合支付中移动支付大规模推广普及，线下现金交易活动的持续减少，这又将促进商户收单服务市场的进一步扩大。
- 除却收单服务，支付机构为帮助企业 and 个体工商户更好服务C端客户，陆续拓展除支付以外的新服务市场，包含收银，信贷等服务。同时，专注B端，为企业提供B2B服务的支付机构积极探索行业综合解决方案，除却支付，涉及企业采购、物流等环节，打造产业生态链。目前，据部分上市支付机构公开财报显示，商户企业服务收入占其总收入比例不超过15%。易观分析认为，预计至2024年，商户企业服务收入将占支付机构总收入的40%以上。结合目前支付行业规模及支付机构收入比例，预计未来企业服务市场规模可达75万亿。

2018Q3-2019Q3中国第三方支付综合支付市场交易规模



数据说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有检测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

未来企业服务市场规模预测



数据说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有检测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

企业服务目前仍以支付收入为主，但支付外服务收入增速明显

- 目前，第三方支付机构B端企业服务收入主要来自两个部分，一个是支付服务业务，另一个是增值服务业务。支付服务利润主要来自支付手续费和收单费用。增值服务收入主要来自不同种类服务的服务费用，其中增值服务包含授信、垫资、理财、搭建账户体系、会员服务、数据分析等一系列用于提高商户企业运营效率的服务。其中，支付服务利润占企业服务总收入的主体，增值服务所对应收入占总收入比例不足10%。与此相对，增值服务对应收入虽占总收入比例较低，但随着商户企业逐渐信息化和互联网化，增值服务需求激增，增值服务收入增长速度明显。

支付服务收入

支付手续费：

帮助用户完成平台交易金额支付，并完成平台与银行资金流转、对账和清分，最终收取一定服务费用。因市场支付机构众多，竞争激烈，手续费额度不断降低。

收单费用：

支付机构负责特约商户的开拓和管理，并进行账单结算等活动，从特约商户交易手续费的分成以及其服务费来获取利润。随着移动支付的快速发展，造就收单量级的增长，总体收单利润未来呈现上涨趋势。



增值服务收入

金融服务：

为商户企业提供授信、贷款、理财等一些列金融服务，解决商户企业资金问题，并从中获取服务费用、利息等收入。

营销服务：

为商户搭建会员体系，并结合优惠券等去触达更多客户，并从中收取服务费用。

分析服务：

通过支付积累数据，用于客户画像等服务，帮助商户企业更好运营，并从中收取服务费用。

其他服务：

其他一系列用于帮助商户企业解决痛点，提高企业运营的服务，并从中收取服务费用。

为深度解析行业，企业服务时间和研发成首要成本

- 目前，各行业具备自身行业属性。行业与行业之间差异度大，各行业因其特性具有特殊痛点及需求，单一行业解决方案难以解决所有行业痛点和满足所有行业需求。为深度了解一个行业，解析行业痛点，满足企业特有需求，第三方支付机构需投入大量时间成本和技术研发成本。同时，传统企业运营成本在第三方支付机构营业总成本中也占据重要份额。

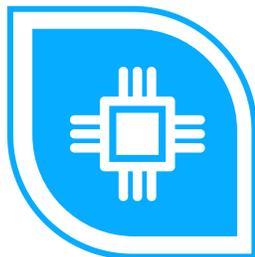
时间成本

第三方支付机构若想切入某一行业，需花费大量时间用于深度挖掘行业场景，梳理行业链条。同时，时间成本涉及支付机构与企业间的沟通成本。为贴近客户，了解行业和企业具体细节时，其对应的沟通成本很高。



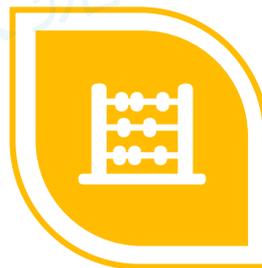
技术研发成本

第三方支付机构若想为某一行业提供完善解决方案，打通产业链条，解决用户潜在痛点，需投入大量研发成本用于技术开发、模型检验、系统测试及完善等，确保产品持续稳定。



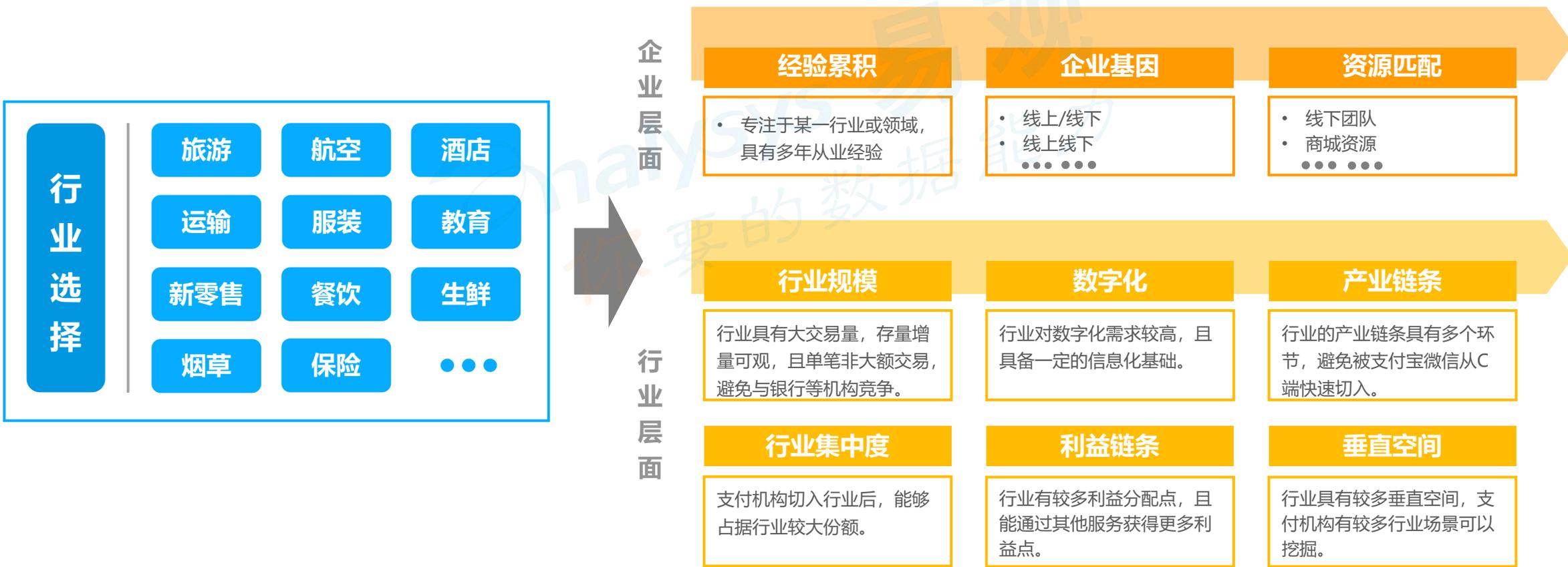
运营成本

第三方支付机构在提供企业服务时，涉及众多运营成本，如通道成本、账户成本、机构合作成本、终端机具分销成本、人员成本等。同时，运营成本投入比例与时间成本和技术研发成本存在一定正负相关性。



结合企业基因和现有资源，第三方支付机构筛选适宜行业切入

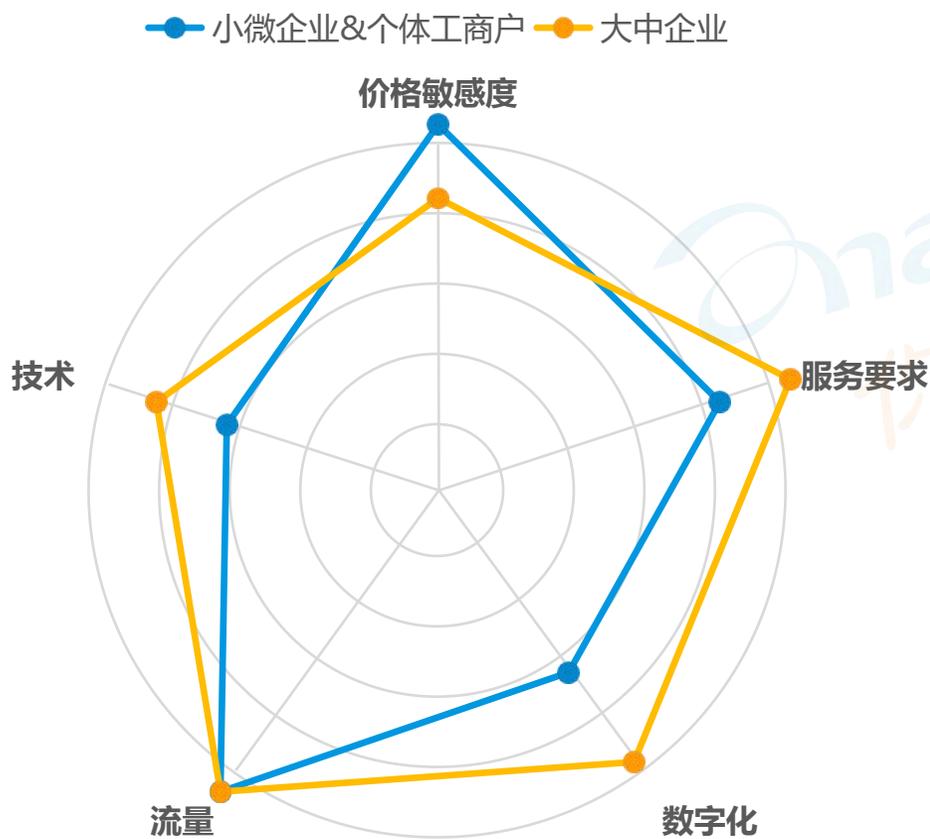
- 目前，大部分行业正经历数字化改造，商户企业的商业模式也将随之发生一定的变化，而这也带来大量的市场机会。支付机构可以一定程度切入商户企业运营中，帮助商户企业重新设计商业运作模式。与此相对的是，要深入了解一个行业，机构需投入大量的人力成本、技术成本、时间成本等，而各支付机构资源有限，这就意味着支付机构需谨慎选择进入行业，所选行业需具备较好前景。为寻找匹配适合行业，支付机构将结合自身基因、累积经验及自身资源优势如线下团队、线上商城资源等，并考量行业规模、存量增量等因素。例如，传统收单机构具有线下基因和大量线下资源，可通过其线下资源优势选择零售行业，覆盖优化零售产业供应链。



各类型企业对B端服务关注点不一，企业服务诉求呈现差异化

- 目前，整个市场包含众多行业，以及体量类型不同的商户企业，不同情景下的企业都有不同的侧重点。通过一套单一服务标准难以满足整个市场，针对某一行业或某一类型企业，都需定制一套服务标准，以满足不同情形下的需求。

大中小企业5个主要关注点程度比较



1

因考虑各种运营成本，小型企业对企业服务的价格敏感度较高，受价格影响较大，因而相比于大中型企业，对企业服务方案忠诚度较低。

2

相比于小型企业，大中型企业更为注重服务内容及质量，期望服务涉及内容在企业运营中平稳，能多方面解决企业运营痛点，提高运营效率。

3

在数字化方面，大中企业更期望通过数字化改造，优化企业结构，提高企业运营效率，进而增加企业营收。

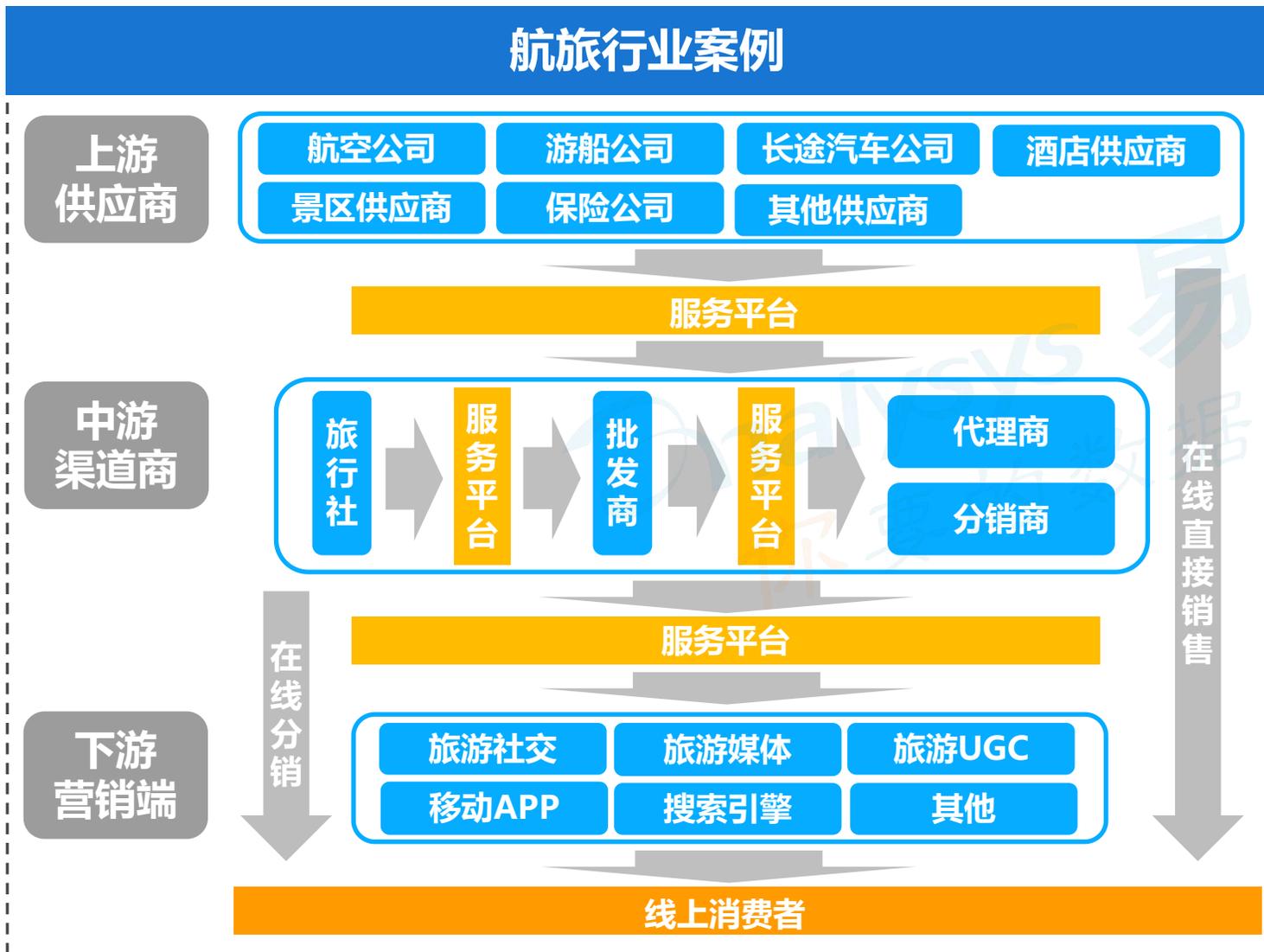
4

如何触达更多的流量，任何类型的企业都保持高度关注。在当今社会，充足的流量意味着更多的机遇，为变现打下基础。

5

因大中企业具有一定的技术能力和充足的资金等资源，相比于小微企业，对如何将金融科技等技术融入到相应业务流程环节中以提高效率更为注重。

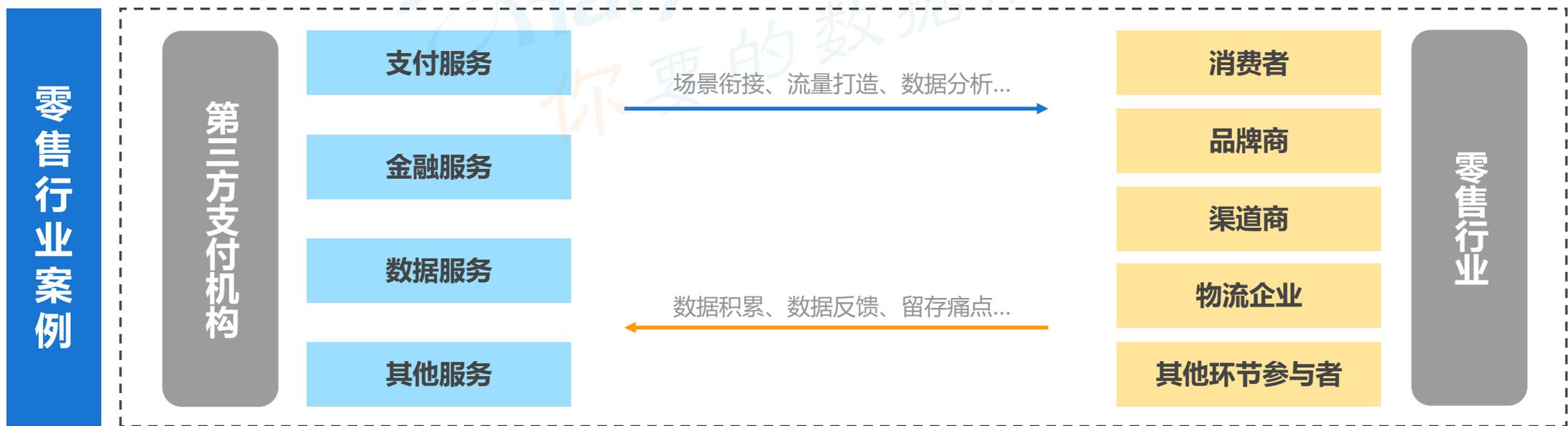
线上行业解决方案衔接各参与者和细分场景，打通整体产业链



- 目前各行业正进行数字化改造，B端企业服务市场空间大，但随着未来几年支付机构向各场景渗透，其市场空间将被逐渐蚕食。为占据市场份额，各支付机构通过对行业的深度理解，提供定制化解决方案，积极打造自身护城河。
- 例如，针对航旅行业，其产业链包含各类型大B（如航空公司）、小B（如分销商）、C端用户和中间资源整合服务平台（如SaaS平台、知名旅游网站等），支付机构通过打通各类型链条，各个环节，搭建账户体系，实现收付一体化，资金闭环。再以此叠加增值服务如会员、营销、分析、理财等，解决企业管理、获客、运营等一系列问题，提高企业用户粘性。

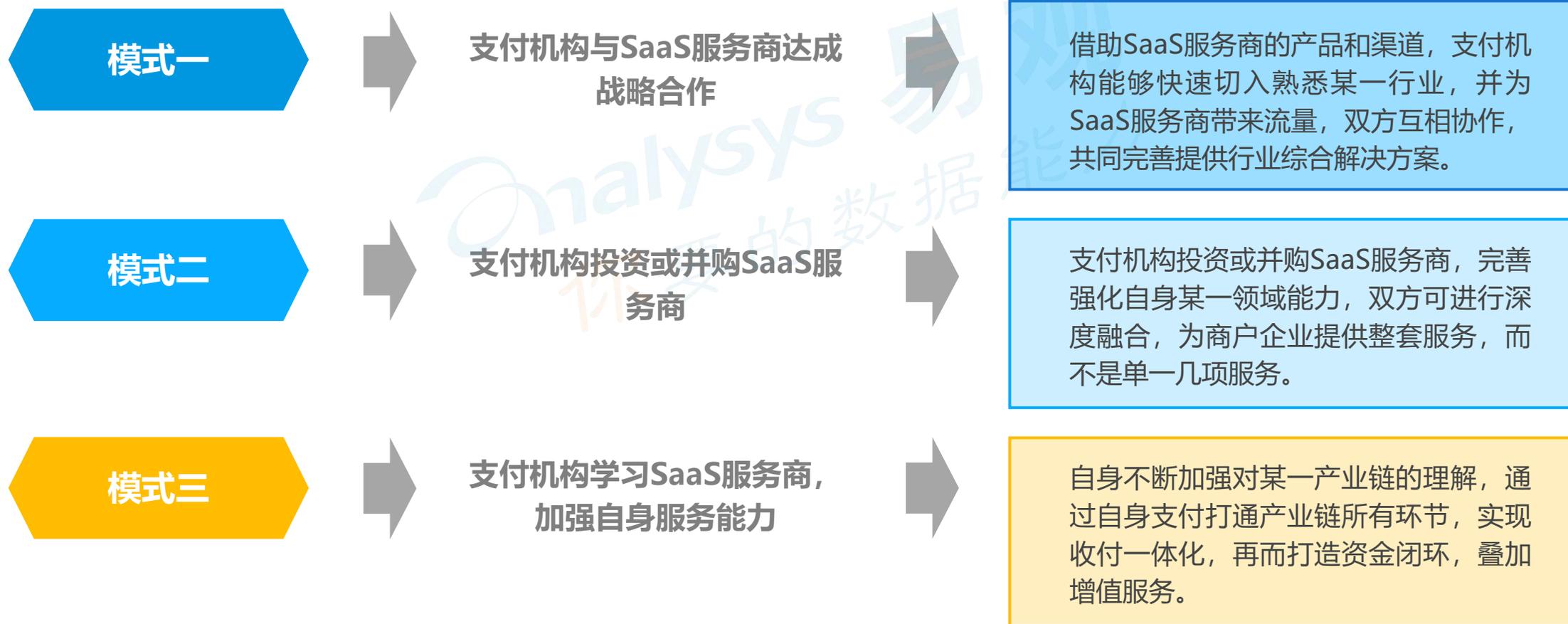
线下行业解决方案着重C端用户深度认知，借助C端理解推动B端发展

- 目前，在各行各业中，流量都是为企业业务带来利润的重要资源。各行业各企业都希望通过流量来带动自身业务，实现自身增长。第三方支付机构通过自身对C端用户的了解，对C端用户的经营能力，帮助B端用户企业运营C端用户，使之具备一定私域流量。除却支付机构帮助B端用户企业打造C端流量，支付机构也能通过支付积累数据，并基于数据提供B端企业所需服务，如通过交易记录及流水进行征信，进而解决商户资金周转问题。最终通过C端运营能力和支付数据积累，第三方支付机构实现对商户企业日常痛点的解决，达到提效降本，增加用户粘性。
- 例如，针对零售行业，第三方支付公司打造新型收银体系，提高日常商户收银效率，再根据支付累积数据，进行金融科技服务如涉及信贷、理财、保险等以及数字营销、会员管理、数据分析等增值服务。同时，借助新型打造的商户小程序，帮助商户触达培养消费用户，建立自有流量，打通线上线下场景，并再根据商户特有提供定制化服务，加强上下游如品牌商、分销商联系，从而建立一体化产业生态模式。



支付机构协同SaaS服务商，赋能产业链

- 为提供更好的行业综合解决方案，第三方支付机构考虑SaaS服务不失为一个正确选择。支付机构与SaaS服务商有许多相似之处，也有许多不同之处。其一，SaaS服务商通常作为上下游间的中间方，不直接掌握资源和服务最终客户，而支付机构可通过支付更好嵌入上下游资源中。其二，相较于支付机构，SaaS服务商对某一行业及其产业链可能会有更加深入的理解，能够更好批量获客，这对第三方支付机构企业服务项目十分有利。因此，支付机构与SaaS服务商存在三种模式，切入并赋能产业链，进而提供完善行业综合解决方案。



综合行业解决方案解决B端痛点，打造产业链闭环

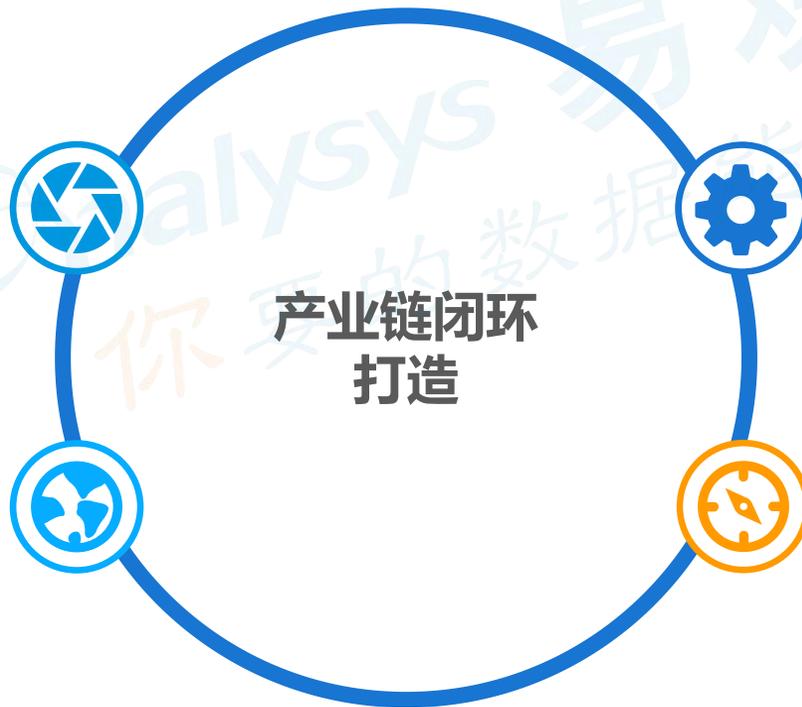
- 目前，B端已逐渐发展出“支付+”模式，用以解决行业商户企业的痛点。涉及企业时，供应链为各行业一大痛点，同时也是支付机构能够通过支付切入的一个点。支付机构可通过支付，并与保险、征信等公司合作，打通产业各支付场景及其他场景，为产业链提供一个综合解决方案。其中，以支付和场景为基础，并加以供应链服务，其涉及金融、保险、上下游供应商、授信等各个方面，打造产业链闭环，随后通过支付累积的数据，用以完善自身风控模型，完善自身产品服务流程，提升数据价值用以寻求新的突破点。通过整个闭环方案，最终帮助商户企业提高其运营效率，降低成本。

支付

针对行业，建立一套支付系统体系，涉及订单、支付和清算，解决商户企业资金流通结算问题。

数据

基于支付，在一系列交易结束后，可获取大量数据。通过这些数据，既可对商户企业作授信，提供更多金融服务，也可用于自身完善产品服务流程及风控模型。同时，也可通过数据洞察行业其他突破点，创造其他交易或服务。



场景

深入行业，了解每个行业独有的特点，洞察可切入的场景。切入此场景可为支付机构带来利益，同时，此场景为商户企业一痛点。商户企业愿意为解决此场景痛点而支付服务费。基于场景，打造交易平台、佣金系统等，加大企业与产业链的衔接程度。

供应链

打通商户企业的上下游链条，打造供应商管理系统，并为之附加增值服务。相比于C端用户，B端用户在金融侧有更多的需求，如除却信贷，还涉及资金对接等。同时，也可将金融科技等新兴技术运用于产业链，赋能用户企业。

2019年央行强监管仍存，企业支付服务合规性举足轻重

- 目前，支付机构普遍存在对特约商户审核不严的问题，对商户监测不到位，至此导致交易真实性和完整性的减弱，为非法灰黑色产业链提供可乘之机。2019年，央行强监管逐渐常态化，对不合规机构持续整改，注重反洗钱、支付结算、银行卡收单等各大类。2019年，多家支付机构被央行开出巨额罚单，部分机构一年内被处罚多次，整体支付行业环境愈发合规。近年逐渐发展的支付机构B2B企业服务，其企业支付服务单笔涉及金额相比于传统C端单笔金额更大，第三方支付机构在企业支付服务时，合规性仍居首位。

序号	支付机构名称	违规行为	处罚内容	行政处罚决定日期
1	现代金融控股（成都）有限公司宁波分公司	未按规定建立有关制度办法和风险管理措施	处罚款3万元	2019年10月30日
2	财付通支付科技有限公司	违反支付结算管理和金融消费者权益保护相关制度	警告，并处罚款人民币149万元	2019年8月30日
3	东方付通信息技术有限公司	违反支付业务规定	处以罚款4万元	2019年8月20日
4	上海盛付通电子支付服务有限公司福建分公司	违反支付结算管理规定	处以罚款28万元	2019年2月20日
5	易票联支付有限公司	违反支付结算管理规定	处以罚款12万元	2019年1月22日
6	广州合利宝支付科技有限公司	违反支付结算管理规定	警告，没收违法所得286,099.83元，并处罚款530,000元，合计罚没816,099.83元	2019年1月22日
7	广州银联网络支付有限公司	违反支付结算管理规定	处以罚款15万元	2019年1月22日
8	易联支付有限公司	违反支付结算管理规定	警告，没收违法所得1,632,801元，并处罚款1,872,801元，合计罚没3,505,602元	2019年1月21日

数据来源：公开数据·易观整理

第三方支付企业服务仍受产品、政策和收入模式多方面作用

1、产品开发风险

- 与C端产品不同，第三方支付机构B端企业服务产品需支付机构投入大量人力、物力、技术等去深度切入了解某一行业，产品开发周期长，且各行业具有行业属性，不同行业差异化大，因而产品开发难度高于C端产品，B端产品面临更多风险。

3、行业政策风险

- 目前，第三方支付机构B端企业服务的支付环节涉及单笔金额普遍大于C端单笔金额，整体环节涉及大量金钱交易，而随着监管部门不断加强支付监管，防范金融风险，未来监管机构或对B端企业间支付环节提出更为严格监管要求。

潜在风险

2、成熟盈利模式未确认

- 目前，在支付领域，仍旧以通道支付手续费等为第三方支付机构主要盈利来源。在第三方支付机构企业服务方面，除却基本通道费率盈利手段，如何以服务等新模式盈利仍在探索中。

PART 3



第三方支付企业服务市场典型企业案例

© Analysys 易观

www.analysys.cn

拉卡拉大力进军产业互联网，全维度赋能中小微商户经营



拉卡拉支付成立于2005年，2011年首批获得中国人民银行颁发的《支付业务许可证》，是国内领先的第三方支付企业。拉卡拉支付致力于整合信息科技，服务线下实体，从支付切入，全维度为中小微商户的经营赋能，帮助线下中小微企业做生意。2019年4月25日成功登陆A股，截至目前，已累计服务超2100万商户，商户规模和交易规模均位居行业前列。

聚焦B端需求，战略持续升级

2019年战略4.0

进军产业互联网，
通过支付科技、信息科技、金融科技和电商科技
等服务，全维度为中小微商户的经营赋能

2012年战略2.0

解决实体中小微企业经营过
程中使用银行卡的问题

2015年战略3.0

拥抱移动互联网，为商户提供全支付、全
场景、全服务的综合服务，帮助商户留住
客户，更好做生意

2005年战略1.0

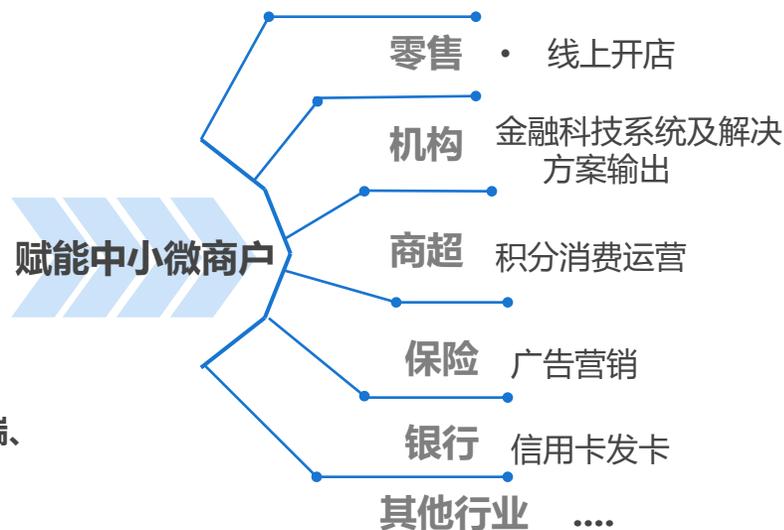
构建覆盖全国的便民支付网络，帮全国超过10万家 便
利店引流，提升其用户粘性，“让便利店更加便利”

进军产业互联网，全维度赋能中小微商户经营

2019年8月，拉卡拉支付战略发布，进入4.0战略时代，大力进军产业互联网，结合成熟的分销云、新零售云SaaS服务，通过支付科技、信息科技、金融科技、电商科技等服务，为商户的新零售赋能，深入提供“全支付”服务，保险、信用卡发卡、金融科技系统及解决方案输出、积分消费运营、广告营销、会员订阅等服务以及商品上架、分销、进销存、线上开店、移动营销等服务的快速部署和灵活配置，帮助线下中小微企业提升在移动互联网时代的获客及服务能力，全维度为中小微商户的经营赋能。



基于SaaS工具支撑，通过智能终端、
APP、公众号、小程序等



基于科技，拉卡拉打造云战略系列产品，输出一站式解决方案



以支付为基础、为入口，拉卡拉支付基于科技、云服务和人工智能，整合拉卡拉核心技术和成熟新零售云等SaaS服务，打造拉卡拉云小店、拉卡拉汇管店等云战略产品，面向不同行业、不同业态的客户提供一站式经营解决方案，深入提供数字营销、进销存管理、会员管理、商品管理等服务，解决商户日常经营过程中的问题，全维度赋能中小微商户经营。

★ 核心优势 ★



多元化支付经营
资质



完善的收单、风控、
清算等支付服务
系统



成熟的新零售云、
分销云等SaaS服务

★ 坚实的科技基础 ★

更全面

扫码受理系统
银行卡收单系统
便民业务系统
... ..

更安全

天眼风控系统
鹰眼风控系统
天穹反欺诈系统
鹊桥智能流量系统
... ..

更高效

分布式交易系统
分布式数据处理系统
清算系统
电子进件系统
... ..

更强大

智能BI系统
强扩容分布式系统
强兼容性移动应用
... ..

★ 输出一站式解决方案，为商户经营赋能 ★



拉卡拉云小店



拉卡拉收钱码



拉卡拉汇管店

拉卡拉云收单等

例： 拉卡拉云小店

根据不同行业商户的业务运营特征，提供一站式门店经营解决方案，“门店收银+小程序店铺+H5商城”，解决中小微实体门店日常经营中线上线下一体化、进销存管理、营销工具等问题。



营销管理



会员管理



订单管理



员工管理



数据管理



商品管理

拉卡拉云收单

为合作伙伴提供包含银行卡支付、条码支付、风险监控、业务管理、商户拓展、商户服务等在内的全支付业务解决方案，共同服务中小微商户经营。

| 随行付下沉优势凸显，聚焦小微企业降本增效强需求



随行付支付有限公司（以下简称“随行付”）成立于2011年，是国内领先的线下场景智慧支付平台。成立9年，随行付始终致力于布局下沉市场，在渠道方面具备先发优势。公司致力于通过技术创新实现小微商户的数字化转型，一方面帮助商户提高运营效率，降低成本，另一方面重点提高商户的经营拓展能力与留存转化效率，通过打通产业链各端，与不同产业、不同行业的上下游企业深化合作，真正帮助更多企业实现降本增效强需求。

渠道下沉蓄力九年



- 聚焦下沉市场，全面服务小微企业
- 以技术创新深化产业布局



- 深耕支付领域 **9** 年，年交易额破万亿
- 累计服务 **600万+** 小微商户



- 全国28家分公司，**50万** 一线从业人员
- 业务遍布全国300+城市及农村偏远地区

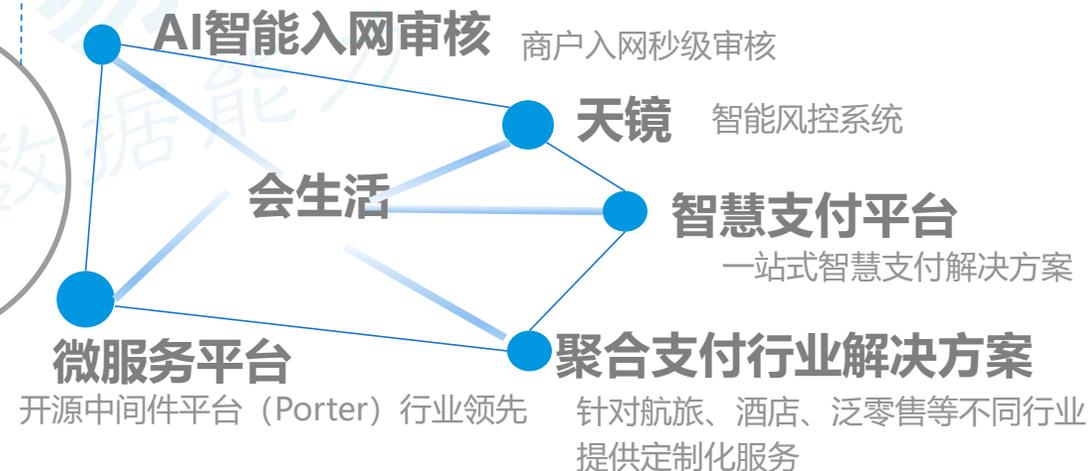
合作构建生态平台

银行类：目前已与60+ 国有银行、商业银行、城商行等建立合作

非银机构：支付清算协会会员单位；与业内近百家非银企业展开业务合作

供应商：已有超1000+供应商入驻智慧支付平台体系，合作共赢

聚焦小微降本增效



技术创新智慧升级

服务小微落地成果

3500+
商圈精准覆盖

2000+
线下支付场景
全支持

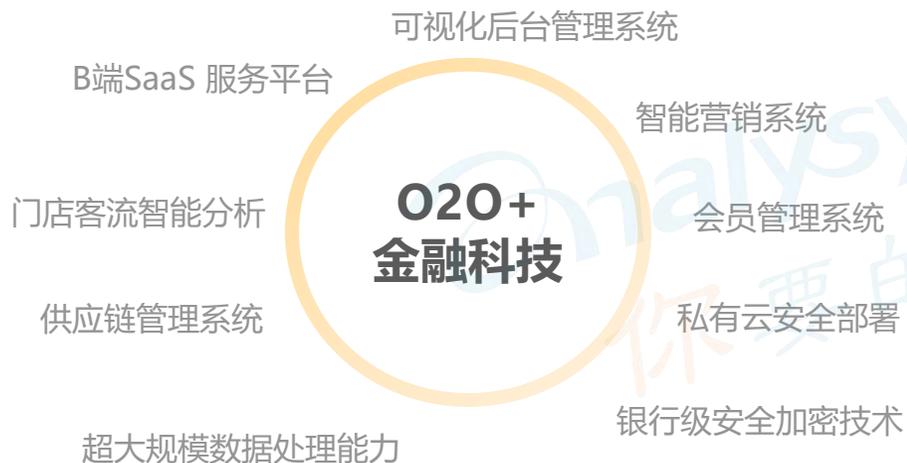
- 涵盖商超、餐饮、新零售等多类实体商家
- 收单方式智能化多元化：智能扫码终端、智能POS、云喇叭、移动收单等

| 随行付深化产业布局，实现线下场景与智慧支付全面升级



® 随行付始终关注线下小微商户的转型发展，提出“以技术创新为企业降本增效”的战略目标。以“云计算+大数据”为技术依托，随行付将线下场景建设与智慧支付体系有机结合，在泛零售场景如商场、超市，垂直化场景如航空、物流等领域不断深入，既能满足商户的智能化需求，也为各垂直行业提供定制化服务，从而全面助力小微商户的数字化、智能化转型。

智慧支付体系



线下场景渗透



技术优势

场景建设

无缝对接各类支付场景，实现线下小微企业支付智能化、物联网化。

大数据应用

结合大数据分析提供智能营销依据，帮助商家获客拉新，降本增效。

运营管理

以商户收款交易为供应链、管理链切入点，拓展收银系统管理全覆盖。

产业布局

深入不同行业，提供不同场景下的针对性产品，满足各类维度商户需求。

选择多元

面向商户提供SaaS工具及定制化解决方案，全方位提升商户经营效率。

快钱塑造新型金融科技平台，覆盖多产业多场景



2004年成立至今，快钱公司结合各类消费场景，运用互联网技术、大数据等前沿技术打造创新型金融科技平台，面向企业客户与个人用户提供包括支付、定制化行业解决方案、金融云、增值业务等高品质、多元化的金融科技服务，同时不断将金融科技辐射到更多产业和场景中去。从而赋能企业和用户，带来智能、高效、个性化的金融科技新体验。

竞争优势

- 2010年 快钱南京研发中心成立
- 2011年 快钱获得央行颁发的首批《支付业务许可证》
- 2016年 6月，首批通过央行颁发的《支付业务许可证》牌照续展
- 2017年 万达全资控股，非银行支付机构网络支付清算平台开始运行，快钱是网联股东之一

创新的支付产品体系

快钱作为成立十四年的资深第三方支付厂商，拥有与时俱进的支付产品体系，多年来根据行业内对支付需求的变化。行业内客户提供创新型、定制化综合支付解决方案。

纵深“实体商业+互联网”

自2005年以来，快钱专注于B端的第三方支付业务。并且一直深耕保险、航空客票、零售、餐饮、网络购物等多个行业。在线上 and 线下积累了大量客户。与万达达成战略控股协议后，发展再次提速，借助万达海量自有场景，快钱发展成为“实体商业+互联网”企业。

金融科技赋能

以大数据为驱动的金融科技服务，赋能金融机构以及不同规模的企业。

快钱联合聚合生态，赋能B端企业和用户



聚合支付是快钱为商户打造的一站式接入银联云闪付、支付宝、微信支付、银行APP等主流支付方式进行收款的支付产品。聚合支付产品按使用场景可分为近场场景和远程场景产品。



近场场景

当面付-SDK

完成商品与订单选择，根据所需支付方式，商户收银台调起快钱SDK完成支付，支持主扫与被扫模式。

当面付-POS

使用各类POS、扫码设备或快钱商户APP，完成扫码支付、刷脸支付，支持订单系统对接。

当面付-行业码

快钱提供固定二维码，消费者可自助扫码付款，或定制行业需求，如：扫码点餐、扫码核对订单后完成支付。



远程场景

小程序、公众号

消费者在商户小程序、公众号下单，商户通过调用快钱支付接口，在小程序、公众号平台内完成支付。

移动网关

商户在PC网站或H5页面，通过接口形式，调用快钱支付接口完成支付。

INAPP

消费者在商户自有APP内购买商品或服务，商户APP集成快钱SDK，调用快钱收银台完成支付。



节约经营成本 提高收银效率 叠加营销能力

多种支付选择 方便快捷省时 享受营销优惠

支付宝打通多APP生态实现串联，革新赋能商户体系



蚂蚁金服集团起步于2004年成立的支付宝，并于2014年10月正式成立，总部位于中国杭州。2019年11月，支付宝移动端活跃用户达到近6.9亿。支付宝为蚂蚁金融导入充足流量，并携手阿里巴巴集团，为C端用户提供便捷生活服务和为B端用户提供安全便捷的普惠金融服务。目前，支付宝切入B端商户服务，在对账、营销、供应链金融等多方面进行渗透，帮助商户进行数字化经营升级，解决商户运营中各链路环节的问题，打造企业服务新生态。

- 2004年 支付宝成立
- 2011年 支付宝获得央行颁发的国内第一张《支付业务许可证》
- 2014年 起步于支付宝的蚂蚁金融服务集团成立
- 2016年 蚂蚁金服宣布完成45亿美元的B轮融资，并将国际、农村、绿色金融作为三大战略方向
- 2018年 基于蚂蚁金服的区块链技术，实现与菲律宾电子钱包Gcash的全球首个区块链跨境汇款服务
- 2019年 提出“商业支付2.0”，助力商户数字化运营

竞争优势



APP串联生态体系

支付宝通过打通淘宝、天猫、支付宝等头部APP，实现品牌与消费者的联动关系，增强用户粘性，建立多APP生态运营体系，并通过各APP间的互联互通持续触达消费者，促进持续交易。



庞大流量

支付宝拥有移动端6.9亿活跃用户。同时，通过支付宝APP上的线上小程序，生活便捷服务，理财保险等板块，保持用户活跃度，并不断吸引新用户，整体涉及流量庞大。



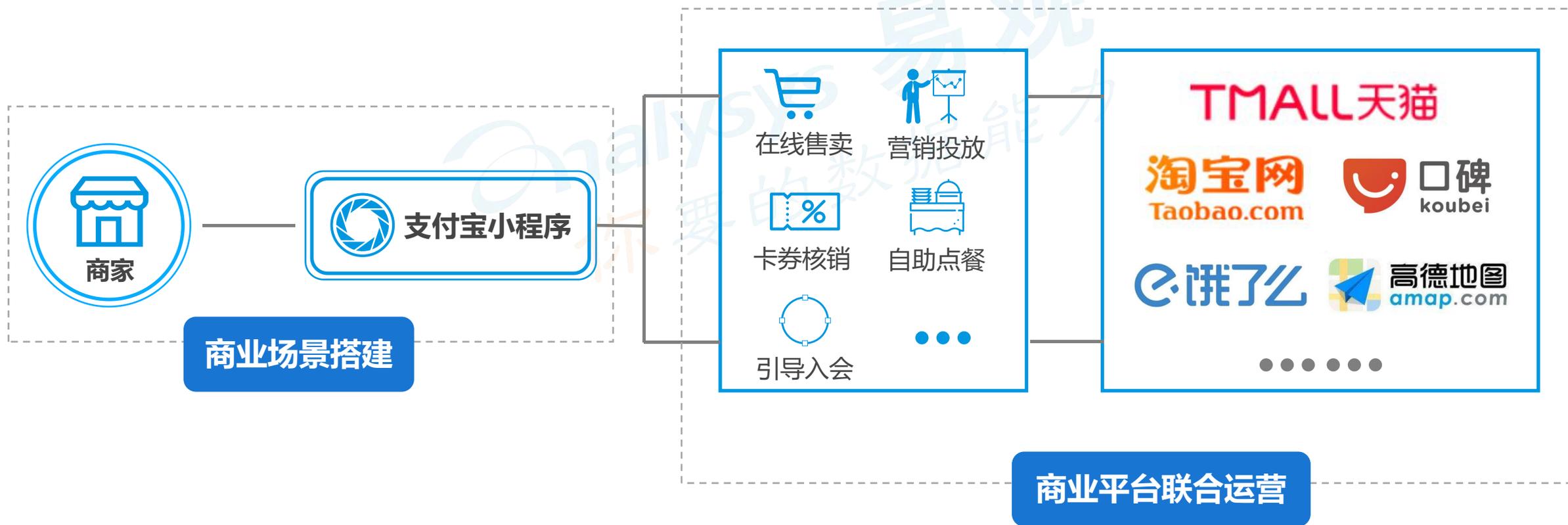
完善企业服务体系

以支付为入口，结合阿里生态，提供金融、数据分析等多种服务及产品，打造信息数字化产业，助力商户企业商业模式升级。

支付宝多商业角度切入，实现商家自运营和平台运营有机结合



随着商业支付步入2.0时代，支付宝不再只是单一提供产品、能力和工具，而是帮助商家运营和平台运营更加有机结合起来。在商业支付2.0时代，支付宝从支付数字化、流量获取（商业场景）、经营辅助（增值服务）和平台开发四大块切入，为商户全链路经营提供助力。支付宝联合阿里经济体系，为商户提供不同场景的中心化入口及精准商业流量，而商家再通过小程序、会员等体系工具，实现持续高效运营。



PART 4



趋势预判：技术和监管双加持造就企业服务多样性

© Analysys 易观

www.analysys.cn

技术加持，5G等科技推动企业服务市场发展

- 随着云计算被广泛运用于第三方支付领域，区块链等其他金融科技技术逐渐落地以及运用，第三方支付机构能够使用更多的技术等工具，用于更好服务企业。同时，3G/4G时代推动了移动支付的发展，而随着5G时代的逐渐到来，5G将为各行业带来更多的可能性，加速万物相连。对于支付机构而言，依托于5G，支付机构能在未来流量入口、新型业务场景将探索出更多企业服务内容，为企业带来更高效的运营。

云技术

第三方支付公司不断建立自身云平台，并结合云技术以及整合SaaS能力，从而更好的以标准化向外提供技术与服务，增强B端企业的经营效率和自身服务效率。未来，云技术将进一步提高行业支付效率。

区块链

在供应链金融领域，区块链凭借其多方参与、分布式记账、信息可追溯性等特点，能够更好帮助供应链各方参与者之间建立高效信任机制，解决原有企业间信任及数据不可信的问题，进而降低产业链中中小企业的获取金融服务成本，提高整体金融效率。未来对于第三方支付机构，通过使用区块链技术，能够更好帮助企业建立产业生态，提高整体行业企业效率。



5G技术

5G具有高速率、低延迟、低功耗、泛在性、高安全标准等的技术特性，使物与物、物与人之间的连接成本降低，效率提高，推动了物联网的发展。5G未来将会催生出新流量入口、新数据源以及业务场景，这将扩大未来企业服务在获客、风控、运营等方面的内容量级，支付机构将有更多的企业服务方面可供探索，从而进一步帮助企业提升日常运营效率。

监管体系严谨与支持，造就未来企业服务市场多样性

- 目前，受社会层面的多样性，监管机构对不同事务持有不同的态度。在支付领域，监管机构由之前的宽松到现在的愈发严格，而这推动了对支付机构的进一步筛选，尤其在企业服务的收单服务市场上，未来收单市场逐渐体现整合性。与此相对，监管机构对目前新兴技术，如区块链、云技术等持支持态度，这又造就未来企业服务的增值服务市场的多样性。未来在监管的不同态度下，整体企业服务市场将呈现出差异化发展，企业服务市场部分业务市场会逐渐整合，部分业务市场会迎来百花齐放的局面，最终促使整体企业服务市场结构更加合理规范。



数据驱动精益成长

- 易观方舟
- 易观千帆
- 易观万像



易观方舟试用



易观千帆试用



易观订阅号