

每到年底，支付宝都会开始集五福活动，这个全民参与的活动也成为了年前的一大话题。但与五福活动刚刚启动时不同，今年的集五福改了新玩法，一起来看看吧。



2022 年的新年集五福活动在 1 月 19 日正式上线，但不同于 7 年前五福活动刚刚启动时的样子，今年的五福活动似乎显得十分冷清。根据支付宝的介绍，本次集五福的活动时间截止至 1 月 31 日晚上 22 时，但截至 19 号下午 5 点，就已经有超过 24 万用户集齐了 5 福卡片，准备“瓜分 5 亿元”。

17:07



< 集齐五福, 拼手气分5亿 >

福卡
记录

243166 人已集齐, 1月31日 22:18 开奖

福卡榜

添福红包

福气店

爱国福



请亲友赠一张

尽管 17 小时就有 24 万人集齐五福对支付宝来说依旧是一个不错的成绩，但和 5 年前 “高价求敬业” 的盛况相比，今年大家对支付宝集五福活动的热情已经消退了不少。再加上今年支付宝改变了集五福活动的具体玩法，将发放五福卡片的权限向商户 “开放”，今年收集五福卡片的难度比往年要显著降低，不难看出，五福卡片对不少支付宝用户来说已经失去了曾经的吸引力。

其实这也不能怪 “玩家” 们喜新厌旧，即使五福平分的金额从最初的 2 亿元提升到了 5 亿元，但和 17 年之后屏幕每人只有不到两元的奖励相比，集五福的吸引力已经大大衰退。以我身边的朋友为例，不少人都表示五福活动就像每年音乐软件分享的歌单一样，新鲜感已经过去，剩下的只有仪式感。

既然用户对五福的热情有限，那为什么这几年支付宝每年还要拿出 5 亿给用户呢？这其实和微信也有一定关系。2019 年微信用户突破 12 亿，全球月活用户达到 11.648 亿。这样傲人的数据对微信来说是一张满分的成绩单，但对支付宝来说却算得上是潜在的威胁。

一、对支付宝来说，五福不只是仪式感

在我看来，这也是支付宝今年改变五福卡片玩法，让超过一千个商家、机构一起派发福卡的原因。在 2022 年版的五福游戏中，用户除了传统的扫福、写福、蚂蚁森林等途径获得福卡，还可以通过商家机构的支付宝程序或 App、生活频道中的商家机构生活号、甚至是扫小店红包码获得福卡。而根据网友的反馈，之所以能在短短一天之内集齐 5 款福卡，靠的正是这商家机构的小程序。

换句话说，这些扎根在支付宝中的企业机构服务号，很有可能会是支付宝未来的发展重点。

不同于强势的微信公众号和小程序，支付宝的生活号和小程序有着天然的劣势——支付宝的产品定位。无论支付宝如何改变品牌定位，在一般用户认知中，支付宝就是一个支付工具，刚刚面世时如此，14 年强推社交时如此，19 年发展小程序时也是如此。

这种与生俱来的支付属性虽然削弱了支付宝生活号在非支付应用下的场景，但却让商务类的支付宝生活号有更高的权威性。从这个角度看，无论是生活号还是支付宝小程序，本质上都是支付宝线下支付的延伸，推出的目的更多地也是为了让商户、机构可以绕过其他社交媒体，直接与消费者联系。

允许用户扫描小店红包码获得福卡也出于同样的目的。随着微信生态的扩张，支付宝早已不是小额支付时的唯一解决方案。尤其是在新年这个微信红包的“高光时刻”，越来越多用户选择使用微信发放新年红包，而线下小额支付这个支付宝的传统应用场景，将成为积少成多、集腋成裘的微信零钱的终点。作为回应，今年支付宝推出了小店红包码，允许用户扫描店内二维码抽取福卡。

这样的举措为的就是巩固支付宝已有的线下支付场景。对支付宝来说，小额线下支付不仅是支付宝在线下交易的根基，也是支付宝最好的线下品牌推广。借助每天定期扫码付款，支付宝可以向用户强调自己“日常支付工具”的定位，在无形中建立支付宝“权威”的印象，有助于提高用户的品牌认知。

二、数字货币面前，支付宝有多少生存空间？

如果从这个角度看，支付宝今年之所以选择增加福卡领取方式，其最终目的应该还是为了提高自己在支付领域的影响力，从而更好地应对来自微信支付和数字人民币支付的威胁。

在过去的民众讨论和媒体报道中，数字人民币总被认作是电子支付的“终结者”，一经面世便将接管后者全部职能。如今支付宝率先接入，意味着一众代表互联网金融创新的支付工具，终于找到了和数字人民币共存方式：各自代表不同的价值，但共享同样的交易形态。

不过数字人民币和实体人民币同属 M0（流通中的货币），在优先级和通用性上远超支付宝、微信余额中的准货币，一旦开始大量使用，必将改变大众用户习惯，这对支付宝来说显然不是一个好消息。

因此我们不难发现近几年的支付宝一直在将支付之外延伸出来的生活需求陆续打通，通过培养用户习惯的方式稳住支付宝交易渠道的身份。对掌握支付渠道的支付宝来说，无论金额以余额、银行卡转账甚至是云闪付的方式支付，最终都将通过支付宝提供的渠道流向收款方。此时的支付宝就像 Apple Pay 服务一样，能以渠道的身份的方式获得稳定的收益。

而这一切都建立在支付宝用户覆盖之上，因此在 2022 年的红包活动中，支付宝选择“开闸放水”，让更多的消费者和商户参与到集五福的活动中，提前建立支付宝在数字人民币时代的用户认知和用户习惯，为未来做好准备。

但话又说回来，集齐五福卡的难度越低，参与最终“瓜分”的用户也就越多，但可以分到的钱屈指可数，集福活动开展到今天，我们真的还有继续玩的必要吗？不可否认，集五福是一个好玩的社交活动。

对大部分用户而言，只需要以平常心参与即可，偶尔打开手机扫个“福”字，基本在活动结束前都能集齐。但比起熬夜画福，倒不如趁着新年有空，多陪伴一会父母，多听一听家人说的话，感受着家里的温暖，享受真正的五福。

作者：雷科技互联网组；微信公众号：雷科技

题图来自 Unsplash，基于 CC0 协议。