

2019 年联网商户和 POS 机具规模双双下降，增量市场逐渐萎缩的前提下，存量市场智能化升级改造机会凸显；与此同时，传统 POS 机具厂商面临转型压力，在规模扩张受到限制的前提下，智能支付终端厂商纷纷进行产业数字化战略转型，随着越来越多的线上线下商户开始更加注重自身的数字化升级和用户的精细化运营，智能支付终端在商户和消费者之间的作用也变得越来越重要。

刷脸支付兴起 传统POS改造市场潜力巨大

中国智能支付终端专题分析2020

本产品保密并受到版权法保护
Confidential and Protected by Copyright Laws

Analysys 易观
你需要的数据能力



分析定义与分析方法

Analysys 易观
你喜的数据能力



分析定义及分析范畴

- 智能支付终端：智能支付终端是相对于传统支付终端设备，不但能够支持银行卡支付，还能对扫码、刷脸等多种支付方式提供支持，凭借机器中搭载的智能操作平台，实现商业用户在一机上订单的归集和管理、会员触达和营销以及店铺经营分析统计等功能的终端设备。
- 本分析内容主要针对智能支付终端市场进行深入分析，包括市场发展背景、市场现状、市场趋势等内容；涉及厂商包括拉卡拉、银联商务、快钱等持牌第三方支付公司，联迪等传统机具提供商，意锐创新等新兴智能支付终端服务提供商，分析其在智能支付终端市场的主要产品与服务等。



分析方法

- 分析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TOP4万多款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+。

2020/3/19

数据驱动精益成长

2

目录

CONTENTS

- 01 背景：技术发展赋予支付终端全新价值
- 02 现状：刷脸支付兴起 终端成链接用户最重要端口
- 03 优秀案例：企业开启赋能时代 开放性平台兴起
- 04 趋势：存量终端升级改造市场潜力巨大

2020/3/19

数据驱动精益成长

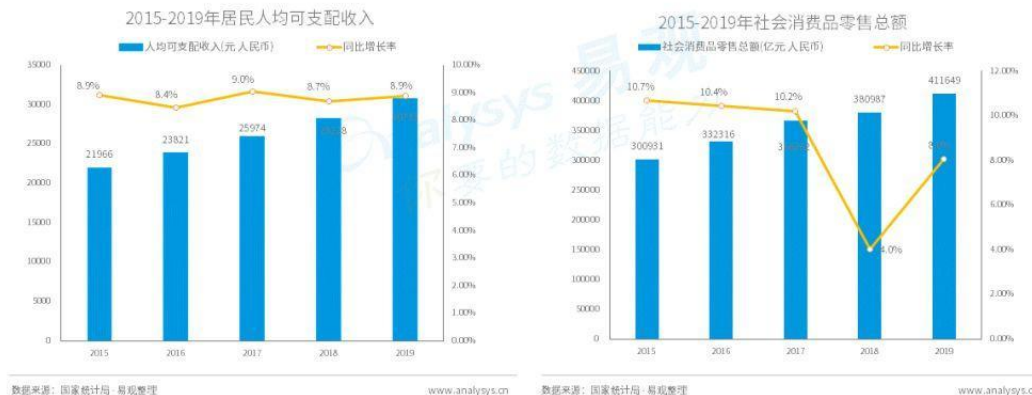
3



社零消费品零售总额稳定增长，消费升级助推行业发展

Analysys 易观
你喜的数据能力

- 2014-2019年，我国居民人均可支配收入保持稳定增长态势；社会消费品零售总额尽管近两年增速有所放缓，但也符合经济发展的客观规律，并不意味着消费降级，而与居民的消费结构和消费观念转变有关，是中国经济步入新常态的重要特征之一。居民人均可支配收入和社会消费品零售总额的增长为支付行业的发展打下了坚实的经济基础，而消费者伴随着消费升级产生的对支付体验的更高要求也推动着支付行业的发展



移动支付市场增量空间收窄，厂商加码用户精细化运营

Analysys 易观
专注的数据能力

- CNNIC数据显示，2019年中国手机网民规模继续增加，截至2019年6月已达到8.47亿人次。而易观千帆数据显示，2019年支付领域APP季度活跃用户规模持续走高。同时，支付领域APP季度活跃用户占全网APP季度活跃用户的比例由2019年1季度的68.6%上升至4季度的86.9%，这也反映出移动支付C端市场的增量空间逐渐收窄。这也促使移动支付厂商开始积极向B端市场进行业务布局并更加关注已有用户的精细化运营



2020/3/19

数据驱动精益成长

6

人脸识别技术日渐成熟，开始进入行业应用阶段

Analysys 易观
专注的数据能力

- 对于支付行业，人脸识别的商业价值体现在引领支付工具升级，将随机的人脸和人的行为系统性地数字化沉淀，作为数据入口，构建用户消费画像与支付行为习惯，同时结合大数据和云技术帮助商户构筑核心竞争力



2020/3/19

数据驱动精益成长

7

生物识别技术快速发展，行业安全性与便捷性提升

Analysys 易观
你幕的数据能力



2020/3/19

数据驱动精益成长

8

支付终端智能化升级更新换代 深度互动成为可能

Analysys 易观
你幕的数据能力

- 移动支付的快速发展、人脸识别等技术的逐渐成熟推动了支付终端的智能化，智能支付终端逐渐开始替代传统POS机，产品也日渐丰富，开始逐步适应各行业对支付终端的不同需求。相较于单纯作为支付工具的传统POS机，智能支付终端为商户与消费者之间的深度互动提供了可能，支付的入口价值也逐渐开始得到体现。



2020/3/19

数据驱动精益成长

9

功能场景优势明显，智能支付终端成为商户数字化经营载体

Analysys 易观
你事的数据能力

- 智能支付终端以其智能的操作系统、开放的平台和互联网的接入而成为目前最受欢迎的收单硬件，随着消费者教育的深入以及商户对数字化经营转型需求的增长，智能支付终端将更加充分发挥其功能和场景方面的优势



2020/3/19

数据驱动精益成长

10

PART 2

现状：刷脸支付兴起 终端成链接用户最重要端口

©Analysys 易观

www.analysys.cn

2020/3/19

数据驱动精益成长

11

智能支付终端成为综合商户服务平台 连接产业链上下游

Analysys 易观
你要的数据能力



智能支付终端厂商核心商业模式画布分析

Analysys 易观
你要的数据能力



2019年联网商户和POS机具规模双降 受到扫码支付影响

Analysys 易观
你需要的数据能力

- 2019年，央行公开数据显示，我国银行卡跨行支付系统联网特约商户的数量达到2362.96万户，相较2018年下降13.5%；联网POS机具的数量则达到3089.28万台，相较2018年下降9.5%。从数据可以看出，POS机具数量在2019年遭遇拐点，原因是受到线下更多二维码商户布设等用户习惯改变的影响。



2020/3/19

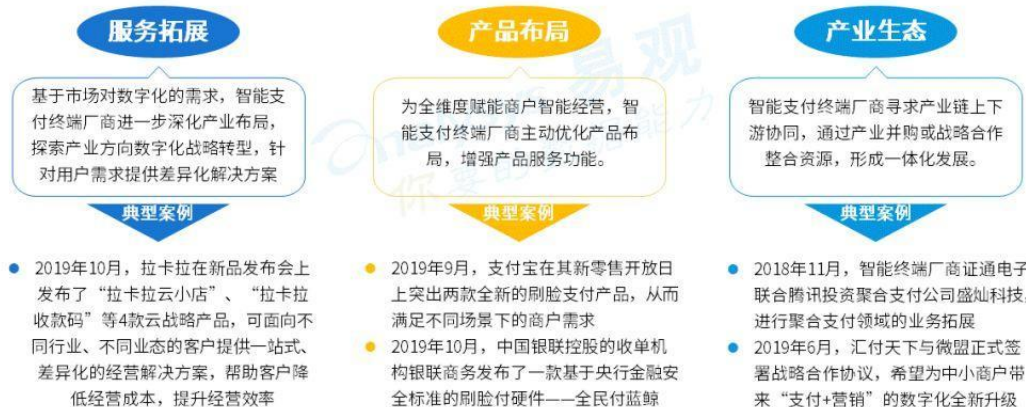
数据驱动精益成长

14

规模扩张受限下 厂商进一步扩展服务广度和深度

Analysys 易观
你需要的数据能力

- 覆盖规模增长受限，智能支付终端厂商纷纷进行产业数字化战略转型，基于市场对数字化的需求，智能支付终端厂商进一步深化产业布局，探索产业方向数字化战略转型，针对用户提供差异化解决方案；同时，通过参股合资、长期战略合作和产业并购等方式进行产业上下游合作，构建协同的产业生态，努力实现从产品到产业化。



2020/3/19

数据驱动精益成长

15

智能支付终端成为链接商户与消费者的重要端口

Analysys 易观
你要的数据能力

- 随着越来越多的线上线下商户开始更加注重自身的数字化升级和用户的精细化运营，智能支付终端在商户和消费者之间的作用也变得越来越大。过去，支付的完成往往意味着交易的终止；现在，支付已经逐渐成为商户向用户进行深度运营的重要起点。而承担着收单功能的智能支付终端也成为链接商户和消费者的重要连接点



2020/3/19

数据驱动精益成长

16

融资集中于产业上下游，智能支付终端厂商专注“补短板”

Analysys 易观
你要的数据能力

- 在消费升级和商户数字化转型推动市场需求的背景下，智能支付终端行业投融资持续保持活跃，传统支付终端厂商大力投资SaaS服务商、聚合支付厂商等，谋求业务转型，助力企业战略发展大方向；新兴智能支付终端厂商积极寻求融资，意图扩大生产，开发新产品，保持技术优势。从2016年至2019年底的投融资情况看，“支付即服务”、聚合支付以及行业数字化解决方案是厂商关注的重点，未来刷脸支付以及支付和大数据、人工智能等新技术的结合应用将会获得投资者更多的关注

序号	部分支付终端厂商	投融资/并购项目	目的	时间
1	新国都	定向增发8.6亿 7.1亿全资收购嘉联支付	收购公信诚丰项目、海外业务拓展 获取收单牌照，向支付方案解决商转型	2016年5月 2018年4月
2	新大陆	6.8亿收购国通星驿 8000万元认购聚合支付公司科脉技术股份	切入第三方支付业务，向数据运营服务商转型	2016年5月 2017年9月
3	汇付天下	发行2.25亿股，银联认购8000万元 与微信达成战略合作	加强技术系统及研发能力 打通支付和SaaS，实现全链路服务	2018年5月 2019年6月
4	证通电子	联合腾讯投资聚合支付公司盛灿科技	拓展聚合支付领域	2018年11月
5	拉卡拉	以2亿元收购SaaS服务商千米	进军产业互联网，全维度为企业提供服务	2019年8月
6	钱方好近	融资2000万美元	开发新数字支付产品	2019年8月
7	百富环球	2000万元投资高阳科技旗下支付安全方案提供商	加强供应商与卖方的关系以实现协同效应	2019年12月

来源：公开资料·易观整理

2020/3/19

数据驱动精益成长

17

终端相关上市公司动作一致，积极拓展蓝海市场

Analysys 易观
洞察的数据能力

典型上市公司	拉卡拉	新大陆	升腾
主要产品	智能POS机、收款宝、超级收款宝、云小店	智能POS机、标准POS机、MPOS机、IPOS	智能POS、mPOS、商用电话POS
智能POS出货量	/	80万台	70万台
增值服务	定制化解决方案、场景收单、金融服务等	收单运营、商户贷款等	支付云服务、行业解决方案等
战略发展方向	注重加强便民支付场景的建设和全场景收单市场的发展；正在积极布局跨境支付领域，强化全球收付款渠道能力；通过金融科技、信息科技以及电商科技等发力产业互联网	基于数据能力，引入贷款等金融服务围绕智能POS设备，构建平台化的商户解决方案，与商户建立直接性服务关系	迭代更保证大客户的续单率，金融机构合作，尝试向数据、金融增值服务拓展

与产业链上下游企业机构合作

产业链各方应减少竞争，深化合作，形成数据闭环，构建囊括支付、营销、会员、大数据等元素的智能POS生态圈。产业链各方齐心协力，才能激活市场潜能，更好地为商户服务，实现行业的再升级

加速创新步伐

目前行业处于更新换代阶段，各家之间竞争激烈，不论POS厂商在行业内是否具有明显优势，都应加快发展脚步，创新软件产品，迎接未来新形势

向三四线城市与海外渗透

随着智能POS行业进一步成熟，进行市场下沉与拓展海外市场是未来发展方向

2020/3/19

数据驱动精益成长

18

刷脸支付终端兴起 重点厂商加入战局

Analysys 易观
洞察的数据能力

- 受到政策、技术、消费者需求、不同公司发展规划等多方面因素的推动，人脸支付终端开始逐渐在线下铺开。在这一过程当中，商业银行不甘示弱，开始与第三方支付机构在线下市场同场竞争，人脸识别硬件设备厂商和算法厂商也纷纷加入战局。各方充分利用自身优势进行刷脸支付相关业务的发展

厂商类型	代表企业	厂商主要优势	厂商主要劣势	目前布局刷脸支付市场主要方式	典型企业动作
人脸识别设备厂商	奥比中光、华捷艾米	深耕产业多年，技术扎实，生产能力强，经验丰富；自主知识产权与专利优势	在产业链主要作为硬件提供商存在，高度依赖大客户，较少涉及落地服务；很多企业业务结构相对单一，软件等服务的竞争力相对不足	引进新技术，调整生产线，研发新产品与解决方案；引进战略投资，与支付厂商开展业务合作	2018年9月，中科英泰与蚂蚁金服达成1.22亿元采购框架协议，蚂蚁金服向中科英泰采购支持人脸识别支付的自助收银设备及后续服务
第三方支付机构	支付宝、财付通、拉卡拉、快钱	合规的支付牌照，业务专业；产业多年深耕，能够精准理解用户的痛点和需求，有着扎实的用户基础	巨头竞争激烈，推高地推与场景改造成本，监管压力大；部分机构缺乏渠道，相关业务基础薄弱	投资生态公司并与其开展业务合作，加强风控、算法等基础设施；出台巨额补贴政策推广普及设备	蚂蚁金服近几年相继投资商汤、旷视、云从、奥比中光等生态企业，2019年更新补贴政策，上不封顶
商业银行	建设银行、招商银行、农业银行	有着数量庞大的线下营业场景、扎实的用户基础和权威的业务资质	银行自身账户市场普及度低，资金使用监管风险大；缺乏人才储备；机构庞大，整体运营效率不高；技术相对薄弱	与产业链企业开展业务合作；升级银行APP，建设数据库；开拓零售、校园、交通等场景	2018年工商银行与云从科技共建金融科技实验平台，更新工银APP，19年与欧亚商业连锁公司开展刷脸支付项目合作
算法厂商	商汤科技、旷视科技、云从科技	高质量的研发团队，算法领域多年的专业深耕，扎实的技术功底	在产业链当中更多的作为技术服务商存在，目前在支付产业链当中话语权较小；大多数算法厂商缺乏支付相关的业务资质和行业经验	引进投资，与产业链企业开展业务合作；加大人脸算法投入，研发新算法，开发人脸识别产品	旷视科技曾获得蚂蚁金服投资，并为支付宝合作研发刷脸支付系统，提供从端到云的Face ID远程身份验证服务

2020/3/19

数据驱动精益成长

来源：公开资料、易观整理

19

产品直推、开放平台、整体解决方案是刷脸支付厂商目前主要产品推广方式

Analysys 易观
你幕的数据能力

整体解决方案



- 通过整体解决方案的形式，将自己的刷脸支付产品布局到客户的对应场景当中
- 优势：可以通过整体解决方案的方式积累行业标杆客户，进行企业服务市场业务布局
- 不足：大多数整体解决方案都需要刷脸支付厂商根据客户的具体需求进行方案定制，时间&人力成本消耗较大
- 典型案例：2019年初，建行联合上海张江有轨电车推出刷脸乘车服务，而这也是银行业首家将人脸识别技术应用在公交系统。

产品直推



- 通过自营团队或代理商直接将自己的刷脸支付产品推广给商户
- 优势：可以高效触达大量线下小B商户，快速进行市场布局
- 不足：需要付出较高的推广&补贴成本
- 典型案例：2019年9月，支付宝在“支付宝开放日新零售大会”上发布了两款全新的刷脸支付终端产品，同时在会上还发布了新的蜻蜓激励政策及新的刷脸支付设备奖励政策，取消原先30亿的限制，改为不设上限。

开放平台



- 通过开放SDK接口，APP等形式帮助商户落地刷脸支付相关产品&服务
- 优势：服务轻量，可以通过半自助的形式帮助商户快速进行刷脸支付布局
- 不足：对合作方有一定的准入门槛；难以像直推形式快速触达大量线下商户
- 典型案例：微信打造了自己的刷脸支付开放平台，并根据设备服务商、软件服务商、商户等不同类型用户的接入需求提供了不同的接入方式

2020/3/19

数据驱动精益成长

20

支付宝、微信、银联刷脸支付产品、推广补贴政策对比

Analysys 易观
你幕的数据能力

- 2019年10月，随着银联商务正式在公众号上发布自己的线下刷脸支付产品——“蓝鲸”，线下刷脸支付市场正式进入“三足鼎立”时代。从目前公布的一些产品功能和推广补贴政策来看，微信“青蛙”和支付宝“蜻蜓”在补贴力度、产品的增值服、开放平台等方面具有一定的优势；而“蓝鲸”目前主要的竞争力则在于产品&支付确认方式的安全、合规和开放性上面

厂商	最新版本产品	刷脸支付确认方式	目前支持支付方式	核心支持增值服务	开放平台	补贴政策
支付宝	蜻蜓 PLUS/蜻蜓 Extension	无需输入支付口令，部分用户需要输入手机号	借助支付宝的“云支付”服务，可以实现支付宝&微信双通道扫码付款	全面打通“轻会员”、“小程序”；推出“刷脸即会员”、“推荐收藏小程序”，助力商家打造数字化经营平台	有，并根据商户的不同特征提供了不同的接入方式	2019年9月，支付宝宣布取消原先30亿的限制，改为不设上限。新的政策延期到2020年3月31日。其中蜻蜓系列最高奖励1600元，每月最高400元。连续奖励5个月；桌面刷脸设备最高奖励2000元，每月最高400元。连续奖励5个月；大屏刷脸设备最高奖励4800元，每月最高800元。连续奖励6个月
微信	青蛙pro	无需输入支付口令，部分用户需要输入手机号	微信支付正在与银联共同研究条码支付互联互通技术方案	开放接入小程序、微信卡包、公众号、微信群等功能，实现“刷脸即会员”，打通线上线下	有，并根据设备服务商、软件服务商、商户等不同类型用户的接入需求提供了不同的接入方式	自采微信青蛙Pro最高可获得“摄像头点亮+设备落地+设备活跃”共计1999元激励；自采其他青蛙设备和桌面收银设备(除青蛙Pro)最高可获得1740元奖励；自采自助收银大屏最高可获得5400元单台设备封顶奖励
银联商务	“蓝鲸”	采用活体检测技术，用户人脸识别并输入自定义支付口令后完成交易，另有风险赔付机制	人脸支付：同时支持银联刷脸付+微信刷脸付 二维码支付：支持多种主流支付钱包扫码付	支持商户广告定制，在客显屏轮播广告；支付成功页面可直接返券触达消费者，实现商户券码营销	/	/

来源：公开资料、易观整理

2020/3/19

数据驱动精益成长

21

重点政策：《人脸识别线下支付行业自律公约》发布

Analysys 易观
你事的数据能力

- 2020年1月21日，中国支付清算协会发布了《人脸识别线下支付行业自律公约（试行）》，公约主要就人脸识别线下支付相关单位的安全管理、终端管理、风险管理、用户权益保护等几大方面进行了相关规定

《人脸识别线下支付行业自律公约（试行）》

规范线下人脸支付应用创新

安全管理：技术融合，机制合规，尊重用户意愿

《公约》第二章表示，会员单位应建立人脸信息全生命周期安全管理机制，实现端到端的隐私保护；应根据用户意愿，获得用户授权，提供刷脸支付服务，充分告知权利、义务和责任；会员单位应采用支付口令或其他可靠技术手段实现本人主动确权

终端管理：互联互通，全流程管理

《公约》第三章表示，会员单位布放和接入的刷脸支付终端应支持刷脸支付业务互联互通，避免一机多机；会员单位应建立覆盖刷脸支付受理终端开通、使用、更换、维护、撤销等各环节的风险管理制度，建立定期巡检制度

风险管理：建立风险模型和黑名单，分级限制

《公约》第四章表示，会员单位应建立交易风险监控模型和系统，有效监测可疑交易和异常行为；建立健全商户风险评级管理制度和黑名单管理制度，建立刷脸支付特约商户检查制度；会员单位应结合用户信用状况、风险程度等因素，对用户刷脸支付可开通的交易类型进行限制

用户权益保护：风险补偿，加强用户教育

《公约》第五章表示，会员单位应及时处理客户提出的差错争议和投诉，建立健全风险拨备资金、保险计划、应急处置等风险补偿机制；应建立用户刷脸支付安全教育制度及流程，培养良好支付安全习惯

2020/3/19

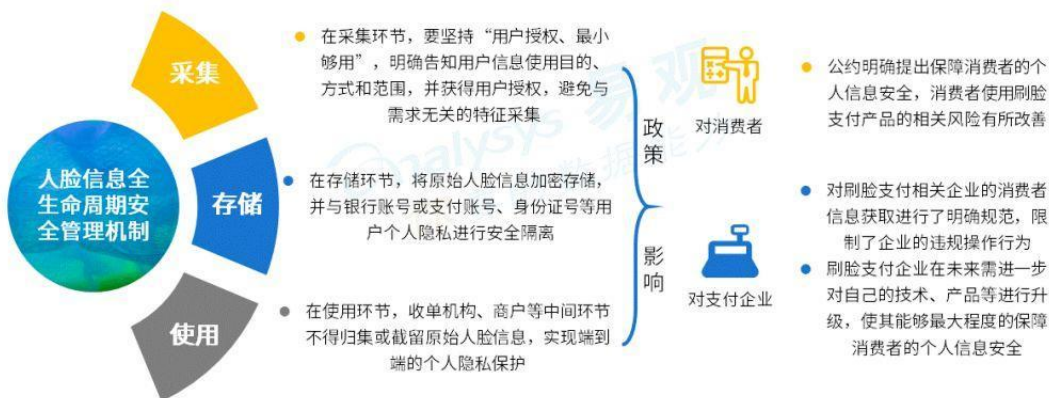
数据驱动精益成长

22

条款解读（1）：线下刷脸支付企业需建立人脸信息全生命周期安全管理机制

Analysys 易观
你事的数据能力

- 《人脸识别线下支付行业自律公约（试行）》在第六条当中规定，会员单位应建立人脸信息全生命周期安全管理机制。并对人脸信息的采集、存储、使用等具体环节进行了相对详细的规定，进一步保证了消费者的个人信息安全



2020/3/19

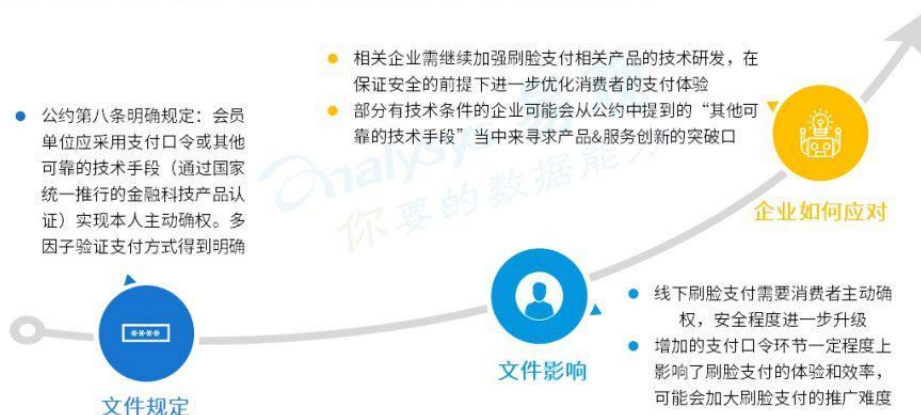
数据驱动精益成长

23

条款解读（2）：多因子验证方式得到明确，刷脸支付用户体验或下降

Analysys 易观
你要的数据能力

- 《人脸识别线下支付行业自律公约（试行）》第八条规定，用户进行刷脸支付时，会员单位应采用支付口令或其他可靠的技术手段实现本人主动确权，保障用户的知情权、财产安全权等合法权益。由此，确定了多因子验证支付的方式



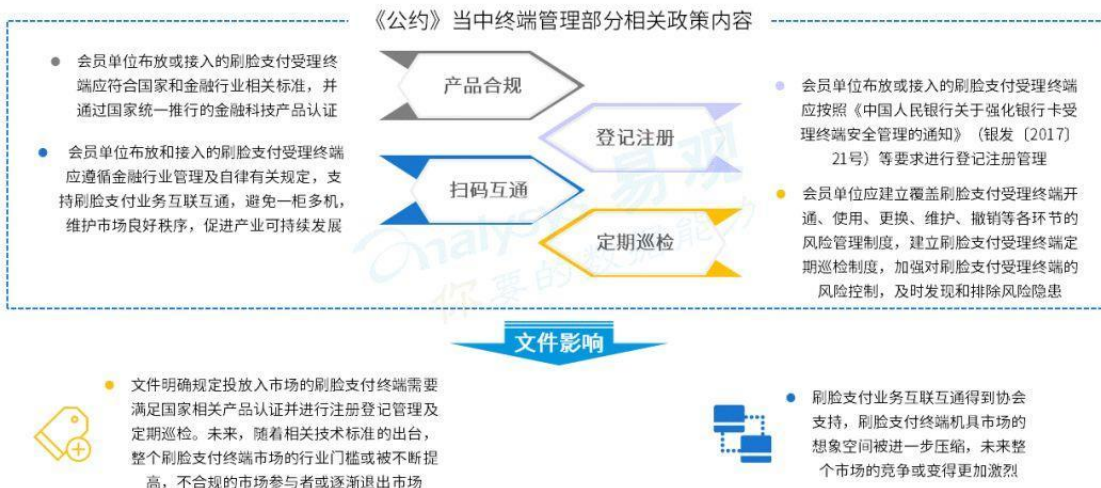
2020/3/19

数据驱动精益成长

24

条款解读（3）：刷脸扫码互通得到支持，刷脸终端想象空间恐被进一步压缩

Analysys 易观
你要的数据能力



2020/3/19

数据驱动精益成长

25

条款解读（4）：消费者权益保障要求升级，线下刷脸支付企业未来需更加关注消费者权益保护

Analysys 易观
洞察的数据能力

《人脸识别线下支付行业自律公约（试行）》用户权益保护相关内容



2020/3/19

数据驱动精益成长

26

补贴依然为接入刷脸支付设备商户最主要收益来源之一

Analysys 易观
洞察的数据能力

- 目前阶段，安装了刷脸支付终端的线下商户通过刷脸支付设备主要可以获得厂商补贴、数字化经营收益、经营效率提升收益三个方面的收益。考虑到数字化经营和经营效率提升获得的收益短期内对大量非连锁的小微商户和个体经营者产生的影响可能有限。因此，对于绝大多数商户而言，刷脸支付厂商的补贴在短期内依然为商户最关心也是最主要的收益来源之一



2020/3/19

数据驱动精益成长

27



行业标准缺失

- 2019年11月27日，人脸识别技术国家标准工作组正式成立，人脸识别技术国家标准指定工作全面启动。目前尚未出台行业具体标准
- 行业标准缺失导致不同市场主体的识别算法和活体检测算法存在差异，存在防伪能力弱等问题，提高了新技术的推广成本，阻碍技术创新
- 不同供应商产品人脸识别认证方案多为“闭环”应用，难以实现不同厂商产品间的互联互通，无法提供多端统一的用户体验



技术尚未完全成熟

- 人脸识别技术主要由人脸比对和活体检测两个环节构成。目前阶段，人脸比对精确度很高，但对活体检测重视不足，算法简单，容易被破解
- 以现有技术，在真实应用场景中，存在着光照、角度、遮挡、年龄变化、动态识别、人脸相似性、人脸防伪等一系列安全问题



隐私安全引发担忧

- 刷脸支付在使用前需要对用户脸部生物特征进行采集和身份验证，以及数据传输、储存等环节，涉及到隐私、数据保护、消费者许可等问题
- 需要解决的个人信息安全问题包括：如何确保用户信息安全，如何界定非授权支付，基于位置服务的隐私泄露，相关法律法规监督管理缺位等

PART 3

优秀案例：企业开启赋能时代 开放性平台兴起

©Analysys 易观

www.analysys.cn

拉卡拉：基于云小店等智能载体，全维度赋能中小微企业经营



拉卡拉支付集团成立于2005年，是国内领先的第三方支付企业，始终致力于整合信息科技，服务线下实体，从支付切入，全维度为中小微企业的经营赋能，帮助线下中小微企业更好做生意。2011年首批获得中国人民银行颁发的《支付业务许可证》，2019年4月25日成功登陆A股，截至2019年上半年，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

自成立以来，拉卡拉支付始终聚焦于B端服务市场，从便民服务到专业化收单服务，再到商户经营服务，不断推出创新型智能POS、手机收款宝、收银宝盒和刷脸支付等智能终端、APP移动设备，为中小微实体企业提供支付收单服务和增值服务。2019年进入4.0战略阶段，大力进军产业互联网，结合成熟新零售云SaaS服务，推出拉卡拉云小店、拉卡拉汇管店等云战略系列产品，纵深服务中小微企业，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，全维度为中小微企业的经营赋能

拉卡拉重点智能设备及载体

APP、公众号等移动工具

基于APP、公众号等移动载体，提供收款、增值服务。



云战略系列产品

采用SaaS形式，以智能终端、小程序等为载体，输出一站式解决方案，为商户经营赋能。



刷脸支付终端

基于合作生态圈和智能算法，推出刷脸支付终端，提供收款和营销服务。



轻量化智能终端

低成本满足小微商户扫码、NFC收款和语音播报的需求。



多功能智能终端

基于多功能智能终端支持，全支付服务、海量应用下载等。



2020/3/19

数据驱动精益成长

30

拉卡拉：根据不同行业场景提供精细化服务，惠及广大消费者



根据不同行业场景，拉卡拉通过各类智能载体，提供支付科技、信息科技、金融科技、电商科技等服务，纵深提供“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、移动营销等精细化服务，为商户的新零售赋能，提升数字化经营能力，为消费者提供更多便利

拉卡拉云小店、拉卡拉汇管店、拉卡拉收款码等各类智能设备



精细化服务

支付科技服务 信息科技服务 金融科技服务 电商科技服务



提升商户数字化经营效能
为金融机构经营用户赋能

惠及广大消费者

案例：拉卡拉云小店服务零售、餐饮、便利店等客户

拉卡拉专业打造的一站式门店经营解决方案，“门店收银+小程序+H5商城”，可以帮助线下门店快速实现线上经营，解决中小微实体门店日常经营过程中线上线下一体化、进销存管理、营销工具、会员管理等问题，并根据母婴、快消、零售等行业应用场景提供个性化服务

2020年疫情期间，为全国各地众多餐饮、零售、便利店、养殖场、医疗用品等行业客户提供专业服务，如大同世纪华联超市、广州渔民新村连锁店、新疆便民蔬菜店等，帮助其快速搭建线上商城，无缝对接美团、达达等配送平台，解决其线下销售瓶颈、人员紧张和配送等经营问题，实现“不出门经营，无接触卖货”，为广大消费者日常生活提供了便利和保障



2020/3/19

数据驱动精益成长

31

联迪商用：积极进行技术创新，继续稳固行业优势地位

Analysys 易观
你幕的数据能力



2019年，联迪商用在扎实的前期市场调研的基础上进行差异化定位，推陈出新，进一步丰富智能POS终端、智能收银终端等产品阵营。全年出货量继续保持稳健增长，积极布局人脸识别支付终端市场，行业优势地位进一步稳固

2019年大事记

- 联迪商用荣获“2019销售点终端（POS）”、“2019条码支付受理终端”两大金融领域企业标准“领跑者”荣誉
- 联迪商用自主研发生产的智能POS终端入选国家级“制造业单项冠军产品”榜单
- 联迪商用入选世界品牌实验室《中国500最具价值品牌》
- 人脸识别支付终端AECR F8顺利通过银行卡检测中心（BCTC）的人脸识别技术（终端安全）安全评估测试
- 智能POS终端APOS A8通过银行卡检测中心人脸识别安全检测

2020/3/19

数据驱动精益成长

联迪商用的行业优势

规模优势

金融POS终端累计出货量超4000万台，其中智能支付终端累计出货量超过800万台；金融POS终端占国内40%左右市场份额，位居国内首位；

技术优势

拥有五大研发中心；国内最早研发智能POS的终端厂商；2016年通过全球最严苛的支付安全认证体系PCI PIN2.0现场审计；

渠道优势

广泛应用于各大商业银行，及银联商务、通联支付、支付宝、财付通、京东、美团、拉卡拉等知名的第三方支付、互联网企业；

32

联迪商用：产品与解决方案相结合，深度赋能商户智慧经营

Analysys 易观
你幕的数据能力



基于在智能POS终端领域的深厚积淀，联迪商用进一步丰富智能收银终端产品线，打造多款人脸识别支付终端，并提供了一站式新零售整体解决方案，以创新科技优化用户体验、提升商业效率，为智慧零售等领域赋能

智慧餐厅解决方案

成功应用于学校、政企机关食堂、快餐场景。通过快速识别计价与支付，缓解结算排队问题



AECR F8

APOS A3

APOS A5



智慧零售解决方案

成功应用于零售、便利、文创、景区等。通过AI智能识别，实现商品识别，人脸识别，身份核验和人脸支付



应用场景 餐饮、零售、连锁、便利、商超、酒店等

2020/3/19

数据驱动精益成长

33

支付宝：聚焦服务业数字化，打造新一代数字生活开放平台 Analysys 易观 你幕的数据能力



2020/3/19

数据驱动精益成长

34

银联：布局人脸支付智能终端，帮助商户打通线上线下闭环 Analysys 易观 你幕的数据能力



2020/3/19

数据驱动精益成长

35



智能支付终端厂商将致力于打造数字化经营工具

Analysys 易观
你事的数据能力

- 面对数字技术不断创新迭代、多变的市场需求和复杂的支付环境，智能支付终端产品需要更高的数字化程度来帮助商户解决数字化转型过程中存在的数据孤岛、流量转化率不高、运营低效等问题。为使支付终端产品成为数据互通、数字运营的数字化综合工具，解决商户与消费者之间的触达痛点，深度赋能商户，智能支付终端厂商在产品多样化、新技术开发应用和场景覆盖等方面持续加大投入，展开竞争

开发投入

智能支付终端厂商加大人才投入，储备新技术人才，借助自身多年行业经验和综合实力，整合资源，通过合作、自研等方式，将云计算、大数据、人工智能等先进技术融入产品中，集成化增值服务，协助商户利用SaaS服务系统进行数字化运营

数据互通

数字化的关键在于数据互通。针对当前商户经营中存在的线上线下、不同领域的数据孤岛问题，支付终端厂商通过并购相关领域企业等方式积极向数据运营服务商转型，提升数字化服务水平，打造贯通商户线上线下数据的系统

方案多样化

智能支付终端厂商针对不同场景的支付需求，开发出一系列相对应的终端产品，并且提供整套行业解决方案，在基础业务上推出更多商户需要的创新性业务，如“支付+供应链金融”、“支付+大数据风控”、“支付+反洗钱监控”等

场景协同

智能支付终端厂商大力拓展多维度场景，着力新零售、交通等场景提供定制化一站式服务，提升消费者场景沉浸式体验，积累加工不同场景中的消费者行为数据，为不同场景的商户输出最优的场景协同方案



行业合规持续升级，企业竞争进一步回归商业本质

Analysys 易观
你喜的数据能力

- 考虑到支付对我国经济的重大影响，尽管我国的监管机构对刷脸支付等创新支付方式持明确的支持态度，但是监管层同样在持续的整治整个支付行业的不合规行为。随着针对断直连、备付金存管、反洗钱、刷脸支付合规等众多行为的相关政策的出台。整个行业“暗箱操作”的空间被大大压缩。支付企业之间的竞争与合作也逐渐回归到技术、产品、服务、渠道等企业的核心竞争力上
- 2019年1月14日，第三方支付行业“断直连”、“备付金集中交存”工作正式截止
- 据公开数据显示，2018年，第三方支付机构共收到127张，其中涉罚金的105张，累计违规罚金及罚没总额已超过2亿元，是上一年罚额的近7倍。其中千万元级以上罚单数6起，100万元-500万元罚单数8起
- 2019年12月，中国建设银行与阿里巴巴、蚂蚁金服签署全面深化战略合作，双方未来将在电子支付结算、数据智能、金融科技等领域进一步开放共享，合作共赢



2020/3/19

数据驱动精益成长

38

存量市场受到关注，传统POS升级改造市场潜力巨大

Analysys 易观
你喜的数据能力

- 随着二维码支付的快速普及，我国智能POS机的数量在近几年也呈现出井喷式的发展。2019年，我国联网POS机数量相较2018年减少9.5%；而我国智能POS机具的数量相较2018年则增长了68.9%。智能POS机占联网POS机总量的比例则从2015年0.4%快速攀升到2019年37.6%。但是，市面上目前仍然有近2000万台联网POS机尚未完成智能化的升级改造。而这也成为智能支付终端厂商一个巨大的市场机会



2020/3/19

数据驱动精益成长

39

刷脸支付多维场景深化，技术融合与轻量化实现降本增效

Analysys 易观
你靠的数据能力

- 未来，刷脸支付将从单一维度场景向多维度场景拓展，发挥场景优势获取市场；同时，智能支付终端厂商未来可以通过产品创新和多种技术优化组合等方式来实现产品安全性和便捷性的平衡，进一步降低产品的接入和市场拓展成本

多维度应用场景进一步深化

- 相对于传统支付方式，刷脸支付具备场景优势，在消费体验和交互程度等方面有明显提升。
- 未来，刷脸支付将进一步延伸使用边界，拓展多维度应用场景，从零售和餐饮向交通、医疗、政务等领域拓展，深入渗透行业场景，打造互联互通的刷脸支付场景“生态圈”，推动相关产业发展。

终端向轻量化发展，引流载体潜力大

- 刷脸支付终端的核心在于摄像头，支付宝等巨头纷纷开发轻量级终端产品，满足中小型商户需求。可以预见，未来在增强摄像头功能的同时，人脸支付终端的体积会逐渐减小，支付终端的接入和市场培育成本也将进一步降低
- 人脸支付终端在未来可以集成用户识别和采集，打通商户SKU，实现线上线下融合，从而进一步向电子器官——手机延伸，直接面对消费者



技术融合提高安全性

- 刷脸支付在缩短支付流程，提高支付效率的同时，其安全性也引发争议。当前阶段，人脸识别技术尚未成熟，在真实场景中的使用仍然存在影响用户体验的技术问题和用户隐私保护等法律风险
- 未来几年，应用人脸识别技术的智能支付终端可以尝试结合身份信息、声纹识别等其他生物识别技术，既保证用户享受更高的支付便捷性和更好的用户体验，又可以提高支付安全性，降低监管风险

2020/3/19

数据驱动精益成长

40

作者：易观分析，微信公众号：yiguanguoji

本文由 @易观分析 授权发布于人人都是产品经理。未经许可，禁止转载