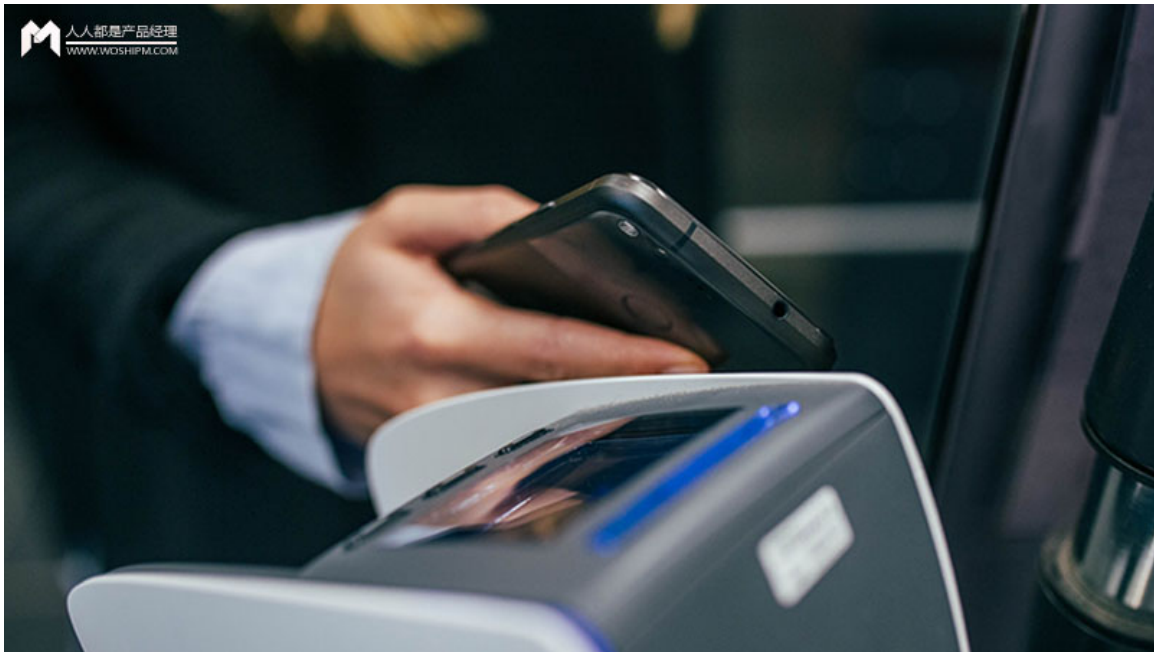


2018 年初至今的第三方支付、银联、聚合支付的线下支付商户的争夺，是线下支付行业的下半场。在这时，大家都把矛头对准了一个新的群体，那就是商户。



如果说，2015 年支付宝、微信、翼支付等众多第三方支付公司开启的线下支付用户的争夺是线下支付行业的上半场。那么，2018 年初至今的第三方支付、银联、聚合支付的线下支付商户的争夺则是线下支付行业的下半场。

过去的日子里，用户从微信和支付宝的大笔补贴中养成了通过手机支付的习惯，这些支付产品是如此的便利，加上诸多金融服务（理财、贷款）和生活服务（出行）将用户牢牢地捆绑在一起，可以说，C 端用户的争夺已经变得无比困难。

因此，无论是曾经的互联网支付公司，还是传统的金融公司、新兴的聚合支付公司，都把矛头对准了一个新的群体，那就是商户。

本文主要分析 B 端产品和服务。

一、线下支付的玩家

1. 第三方支付

第三方支付阵营里硕果仅存的仅剩微信、支付宝两家头部支付公司，曾经所有的对手均已烟消云散。作为拥有庞大的 C 端用户群体的头部流量入口，他们是线下支付市场的支配者。

从产品规划上来看，微信和支付宝的线下支付产品主要是为了满足其 C 端用户支付场景的完整体验，因此多侧重在场景的建设和整合，如民生（政府、医疗）、出行（打车、共享单车），而在商户的维系上则更多采取合作的模式。

微信和支付宝的商户层级主要有两类，即顶级头部商户和个人商户，头部商户来源于公司层面的合作，个人商户则来自于 C 端巨量流量的转化。

2. 银联

银联通过云闪付+银联二维码和传统 POS 收单两条路并行。银联的产品矩阵主要以扫码支付、卡支付为场景为主。其模式建立的基础就是庞大的银行卡用户和全部的手机银行，本质上和第三方支付是竞争关系。

因此同时，银行作为金融机构，也同时在做着银联场景的收单和非银联场景的收单服务（如民生银行的一码通等）。在第三方支付的场景下银行是发卡方，而在银行的聚合支付场景下，第三方支付却成了银行聚合产品的“发卡方”。俗话说的好，天下熙熙皆为利往。

3. 聚合支付

聚合支付产品兴起于第三方支付激战的 2016 年，如今市面上还活跃的有老玩家收钱吧、钱方，以及新玩家美团收单、平安商户和众多银行聚合产品。

相比于前两者的相互竞争关系，聚合支付领域的竞赛就显得比较融洽，大家都是基于微信和支付宝以及银联三家的支付通道，做的都是流量生意。流量生意有一个很简单粗浅的原则，那就是谁的流量成本更低，谁拥有更大的流量，谁就能赚取最丰厚的利润。

二、产品和服务

线下支付的产品服务根据支付通道的不同分为两类：

第一类是单支付通道模式，如微信、支付宝、银联，提供的是自身支付产品的服务延伸，如针对二维码支付的收款码、静态码和立牌、收款音箱，针对扫码支付的 APP 扫码、扫码枪、扫码盒子等，针对商户运营的会员服务（如会员卡、小程序点单）。其产品设计的核心目标提供对用户的便利，高效以及增值服务（如优惠）。

第二类是聚合模式，其产品能力基于微信、支付宝、银联提供的支付能力，因此不会对支付流程进行太多的拓展，更多的是提供聚合支付能力和商户解决方案。

如针对多支付方式的收款码（二维码支付）、智能 POS（卡支付、闪付）、扫码盒子（扫码支付），通过一个产品满足绝大部分的收款要求。还有针对商户多渠道收款的管理工作，如基于聚合支付的统一收款、分账和对账、收银系统的分店管理和收银员交接班等。其产品设计的核心在于方便商户，统一支付，统一管理。

三、商业模式

第三方支付的商业模式不再赘述，这里主要说说聚合支付的商业模式。

1. 通道成本分润

一般来说，第三方支付公司提供给聚合支付公司的是服务商模式的接入，其通道成本大约是 0.2% 左右，特殊行业小于这个值。因此，通过征收商家的手续费可以赚取差价（支付宝、微信的标准商家费率是 0.6%）。由于大量的聚合支付业务都有免手续费的活动，因此该模式大多还存在纸面上。

2. 结算费用

聚合支付公司可以提供不同的结算周期的服务，针对有快速提现功能的可以征收结算手续费，但由于该模式需要在非工作日提供结算资金，因此有垫资风险。

3. C 端广告

聚合支付的头部公司每天有数百万的交易订单，其支付流程中的 C 端页面有数百万次的曝光，用于广告销售可以取得一定的收入。如果通过精准推荐和触达转化，则可以得到更高的收益。

4. 服务商代理抽佣

聚合支付公司也可以通过下级代理的方式发展商户，并抽取一定的代理佣金。

5. 场景金融服务

由于聚合支付公司多为个体工商户等中小型商户，因此存在一定和商户直接连接的产品，如商户端 APP、收银插件等，针对不同的商户类型和规模可以提供一定的场景金融服务，如针对小微商户的商业贷款、对特殊行业的保险服务等。

本质上，场景金融服务也是一种广告服务，只是面向对象是更加精准的商户群体。

#专栏作家#

谜洛，金融行业产品经理，微信公众号：谜洛随想（ID：techtrack）人人都是产品经理专栏作家。

题图来自 Unsplash，基于 CC0 协议