

设计目的

- 使小米支付成为主流支付方式
- 商户易于接受使用
- Mipay 绑卡率上升，用户活跃度上升
- Mipay 品牌认知度上升
- 间接提升小米手机的销量

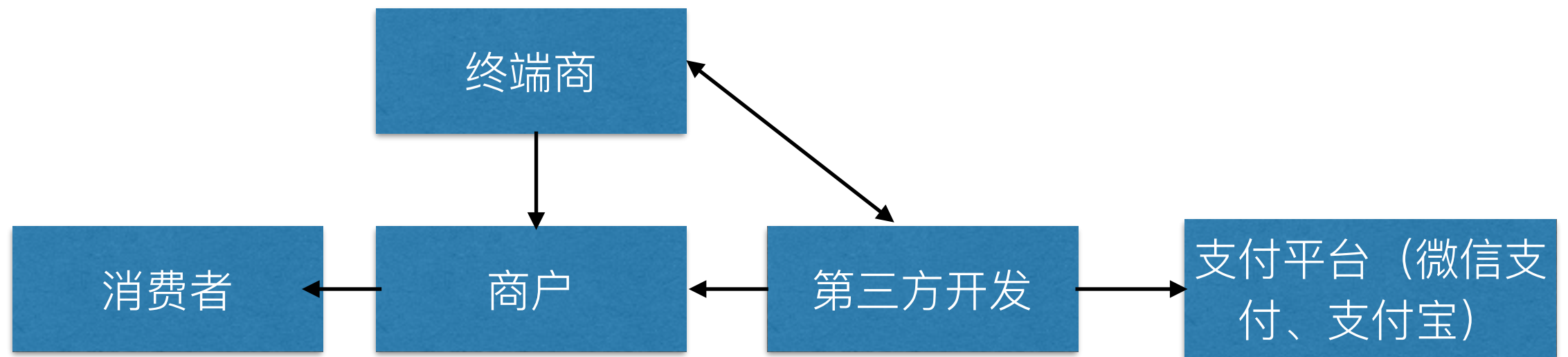
主要的支付流程

以下是主要当面支付方式和流程

公众号支付	进入页面	启动控件	输入金额	输入密码
扫码支付	扫描	输入金额	输入密码	
2维码支付	打开二维码页面	出示		
NFC近场	手机靠近pos	选卡	指纹验证	

支付生态

消费者在店内支付，商户向终端商订购产品，终端商和第三方开发设计产品特性，第三方开发利用支付平台接口开发应用



常见的业务功能

- 会员、积分和奖励机制
- 预付
- 银行卡积分兑换
- 优惠券发放
- 折扣结算（如满减，或者打折）
- 推送
- 在线公众页面
- 网店
- 客户管理系统 CRM

商户业务需求

不同类型商户的业务需求

	实例	第三方支付	营销活动
大型超市或商场	家乐福 宜家	2维码支付	优惠券 买单立减 特价商品
餐馆	kfc	2维码支付 公众号 / app 支付 扫码支付	优惠券 买单立减
独立商户	餐馆	刷卡支付 扫码支付	优惠券 买单立减 团购券
个体小贩	路边摊，菜场	扫码支付	基本无

用户概述

系统的直接使用群体

	消费者	收银	管理人员
年龄	18-40岁	18-50	25-40
文化背景	大学	高中，中专文化为主	大学
角色	<ul style="list-style-type: none">付款	<ul style="list-style-type: none">收款、退款和对账验证会员积分兑换	<ul style="list-style-type: none">设置运营方案对账培训收银员

设计制约

解决方案和产品设计考虑以下制约条件

- 解决方案开发成本相对低
- 易于实施
- 易于被消费者和商户接受

解决方案描述

这套支付系统支持主流支付方式，同时商户可以做简单的用户运营（积分和优惠券）

暂时不支持验证团购卷

方案适用于小型商店、餐馆和服务场所

暂时不提供开发者接口

解决方案描述

收费

刷银行卡

消费者出示银行卡，收银员划卡

二维码支付

消费者出示二维码，收银员扫码

扫码支付

消费者扫二维码并支付，pos 机获得反馈

近场支付

消费者将手机靠近 pos，选择银行卡

银行积分兑换

消费者出示银行卡，收银员查看积分并扣除使用的积分

解决方案描述

优惠

支付立减

消费者使用 mipay 支付时，直接减免部分费用

红包

消费者在小米钱包内获得红包，使用 mipay 支付时，可以使用

优惠券

商户可以在小米钱包活动页面投放优惠券，消费者可以在活动页面领取，支付时获得优惠

会员积分

消费者可以通过 mipay 支付后成为商家会员，并在小米钱包的卡券包里找到会员卡和查看信息。

产品描述

POS 机

POS 机需要以下模块：

- 显示屏
- 二维码扫描
- 小票出口
- 键盘
- IC卡插口
- 磁条卡卡槽
- NFC 接触口
- 扬声器

小米钱包模块

优惠券

商家可以在此投放优惠券

卡券包

用户可以保存自己的优惠券和会员卡

产品描述

其他产品

- 产品说明文档
- 宣传海报、易拉宝、门贴、etc
- 面向商户的官方网站

运营策略

- 消费者支付时，POS 机应该发出特殊的声音，使大众认识到消费者在使用小米支付，以提高小米支付的社会认知度
- 新用户激励：
 - 通过物质奖励
 - 在小米钱包中发送红包
 - 商户自己的奖励政策
 - 宣传小米支付如何更安全
 - 设计易于理解的官方介绍文档和视频
 - 在年轻人多的社区推广，比如校园、科技园和咖啡馆

项目相关人员与组织

发卡行	收手续费，优惠活动
收单机构	收手续费
客服	解答商家和店员的问题
运营	POS 机的推广
设备维护人员	负责硬件安装与维护
应用开发人员	开发 app
支付平台	（微信，银联，支付宝，mipay）提供接口