

街口
支付



TABLE OF CONTENT

- 大綱
- 五力分析——商業模式隱憂
- SWOT分析——競爭優劣勢
- 支付業務的4P分析
- 行銷策略發想與4C分析



大綱

大綱

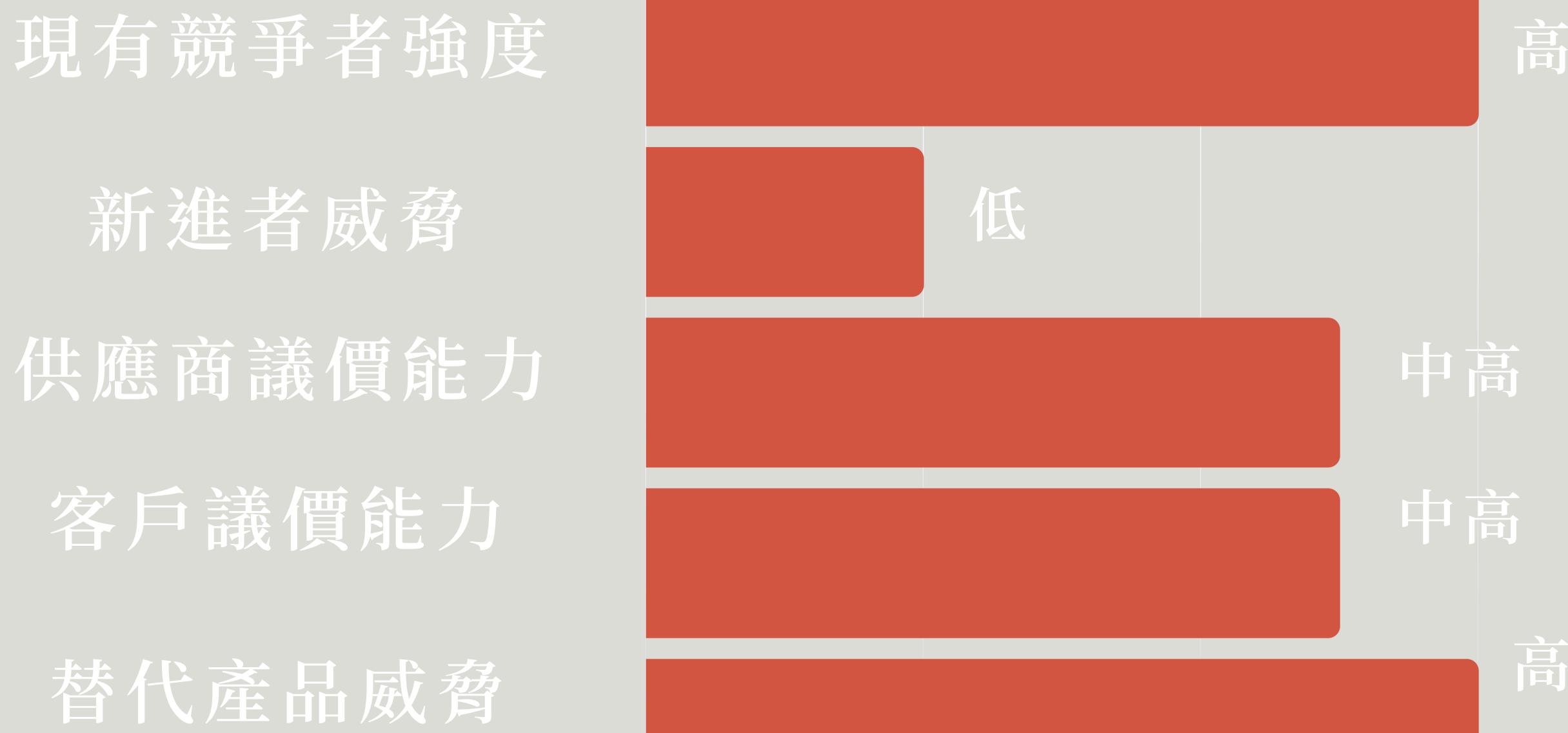
街口支付是台灣目前會員總數最多的電子支付專營機構，除了基本的收付功能，也提供儲值與轉帳的服務。至於我們經常聽到的第三方支付，像是Line Pay、PX Pay，則是由第三方業者作為交易的中介，提供雙方良好的收付款服務。

近年來街口支付透過有多元化的支付據點、使用者人數最多等優勢逐漸站穩腳步，不過由於市占率不夠高、電子支付業者難以獲利等因素，目前仍在虧損階段。為了達成「轉虧為盈」的目標，街口支付以優化工作流程、擬定符合時宜的合約等措施使2022年的行銷費相較於2021年降低了近四成，然而距離目標仍有很長的路要走，該如何讓現有的用戶與收付據點創造更高的價值是街口支付現在的營業重點。





五力分析 商業模式隱憂



SWOT分析

SWOT分析 競爭優劣勢



SWOT分析 競爭優劣勢



SWOT分析 競爭優劣勢



SWOT分析 競爭優劣勢

W
S

增加海外店家使用回饋 市場未飽和

W
O

疫情下，使用電子支付人數變多

O
T

疫情
影響



• • •
• • •
• • •

SWOT分析 競爭優劣勢

S “大型零售業者進軍電子支付未獲利
人民更習慣使用現金、信用卡支付”

T “人民習慣”

支付業務分析

支付業務分析 P分析法

PRODUCT

金融服務

目標客群：

1. 會使用信用卡消費的族群
2. 交易金額較小的店家

PRICE

消費者、產品端都享有許多優惠

PLACE

主要：線上操作

配合店家：實體、線上

主要市場在台灣，日本也有數萬個據點

PROMOTION

1. 降低手續費
2. 增加曝光率
3. 提高回饋
4. 與銀行合作
5. 公益捐款

行銷策略發想

coco 都可

廣告演示

行銷策略發想

減少多餘業務

注重安全性

增加創意廣告

提高黏着度





廣告演示

| 提案與4C分析

CUSTOMER

COST

CONVENIENCE COMMUNICATION



| 提案與4C分析



• • •
• • •
• • •

客群

合作店家、消費者

合作店家端

街口支付提供未支援信用卡服務的商店另一個管道來收費

消費者端

街口支付能整合信用卡、載具等功能，並以會員制度分級提供不同額度的回饋金

• • •
• • •
• • •

| 提案與4C分析

COST



- 會員卡及行銷整合，使消費者有完整體系去購買商品，省下多餘的時間與手續



| 提案與4C分析

CONVENIENCE

消費者方面

• 與更多商家合作，延伸服務至更多元的產業，使消費者有更多選擇

• 與全台27家銀行合作，提供消費者更多的卡種選擇，及更順暢的註冊綁定體驗

合作店家方面

• 提供店家全新的支付方式的服務，且少量手續費，製造更多商機

| 提案與4C分析

COMMUNICATION

意見傳達

- 提供申訴專線與全年無休的申訴電子信箱

廣告與贊助

- 刊登廣告或贊助媒體影音等以達到宣傳目的
- 與其他企業推出聯名商品，吸引更多消費者

Thank You

• • • 2023. B-A

B E F O R E
A P O C A L Y P S E

2023 發 動 碩

大 引 晴 去 3 上
找 俞 子 醬

吳宜蓁 林純聿 陳欣怡 詹沛蓁 陳妍安
安 NTU BA 魏子淇 鄭數禮 游承洋 連友