

科技先锋系列报告88

FB Shops: Facebook持续加码电商



许英博 首席科技产业分析师

陈俊云 前瞻研究高级分析师

中信证券研究部·前瞻研究

2020年5月26日

- 2020年5月，Facebook和Small Business Roundtable在对86000个美国中小企业进行调查后，发布“State of Small Business Report”
- **中小企业经营压力大：**报告显示，31%的中小企业已经暂停经营；在预测未来数月的运营情况时，28%的中小企业称压力将主要来自于现金流，20%的中小企业称需求量不足将会是首要问题
- **线上转型需求迫切：**报告显示，51%的中小企业与客户的线上互动明显增加，35%的中小企业开启线上支付渠道，36%的个人企业已全部转移到线上经营

暂停经营的企业占比（按行业分类）

Businesses not currently operational or engaging in any revenue-generating activities by Industry

CHART 01



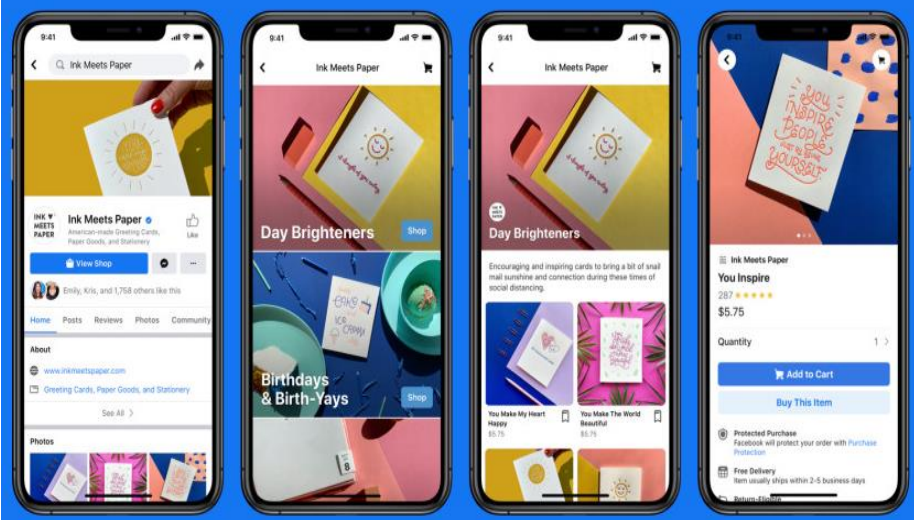
企业线上转型

“My company has Webex meetings and team sites. We were able to bring home our work set up including chairs and standing desks. I have fiber optic internet at home. I'm set.”

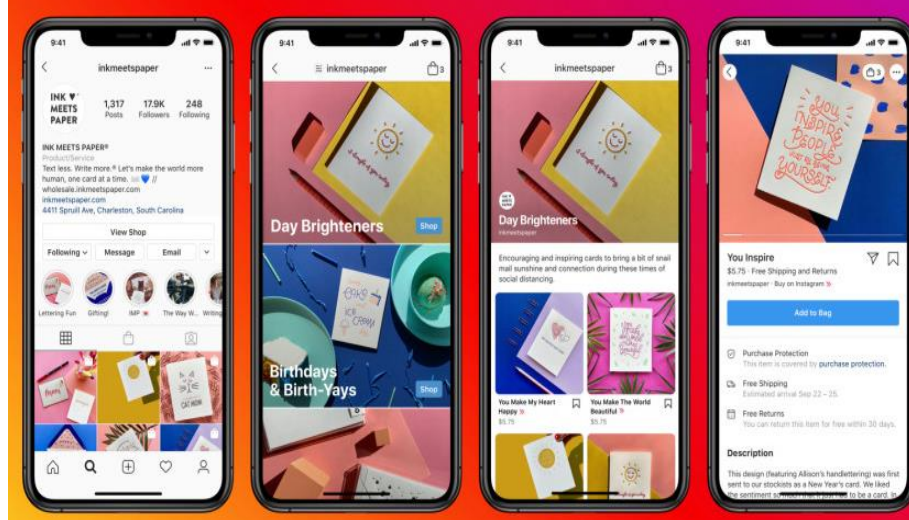
Facebook Shops: 帮助中小企业加快线上转型

- 2020年5月，Facebook正式推出Shops功能，允许商家在Facebook和Instagram上建立网店，以缓解新冠肺炎疫情对中小企业造成的影响

Shops Facebook界面



Shops Instagram界面



Facebook电商布局： Marketplace

- 2016年10月，Facebook推出Marketplace线上购物平台，方便用户在本地上买卖商品
- **买家：**用户可浏览自己感兴趣的物品，并按距离、上架日期等进行筛选；对于绝大部分商品，用户可直接发送Messenger消息联系卖家
- **卖家：**除18岁以上个人用户可出售商品外，汽车经销商、房地产中介、零售与电子商务商家也可入驻Marketplace拓展业务

Marketplace购物优势



查看附近人群的待售货品

在 Marketplace，您可以看到附近真实用户出售的货品。您可以查看他们在 Facebook 的公开资料、双方的共同好友和卖家评分，以便放心购买。



查找商家提供的优惠和新商品

Marketplace 允许商家出售全新商品。您还可以在 Marketplace 找到一流品牌提供的实惠商品、从经销商那里购买汽车以及查找房产经纪人发布的待租房源。



轻松找到自己需要的货品

您可以搜索特定货品或按类别进行浏览。除此之外，在 Marketplace 购物时，您还可以按卖家所在地区、货品价格等条件进行筛选。如果您还没有下定决心购买，可以先把喜欢的货品收藏起来，留待日后决定。



加入二手货小组

您可以加入二手货小组，从而与您有共同点的人群那里购买货品。只需在 Facebook 中搜索，您便可以找到围绕特定社区、兴趣、货品等建立起来的二手货小组。



通过 Messenger 沟通和付款

在 Marketplace 购物时，您不需要离开 Facebook，也不需要向陌生人提供自己的手机号或邮箱地址。对于大多数货品，您都可以使用 Messenger 直接向卖家提问、协商收货事宜和付款。



在站内结账，享受收货保障

在 Marketplace 购物时，您可以直接使用 Facebook 站内结账功能，只要所购货品符合条件，您便可以享受我们的购物保护。

Marketplace出售商品类别



车船



娱乐



房屋租赁



宠物用品



乐器



家居用品



体育用品



家居装修用品



免费货品



家庭用品



分类广告



服装



办公用品



爱好



卖房



玩具与游戏



园艺和户外用品



电子产品



优惠

Marketplace销售优势



对接不断壮大的活跃消费群体

Marketplace 能帮助商家对接不断壮大的活跃买家群体。每月都有数百万用户在 Facebook 平台浏览和购买其他用...

[查看更多 >](#)



利用 Messenger 实时沟通交流

商家可以借助 Messenger 直接回应意向买家的问题或咨询，进而促成交易。Messenger 能够帮助商家与潜在买家进行实时交流，有效避免买家因响应不及时而对商品失去兴趣或另寻其他商品。

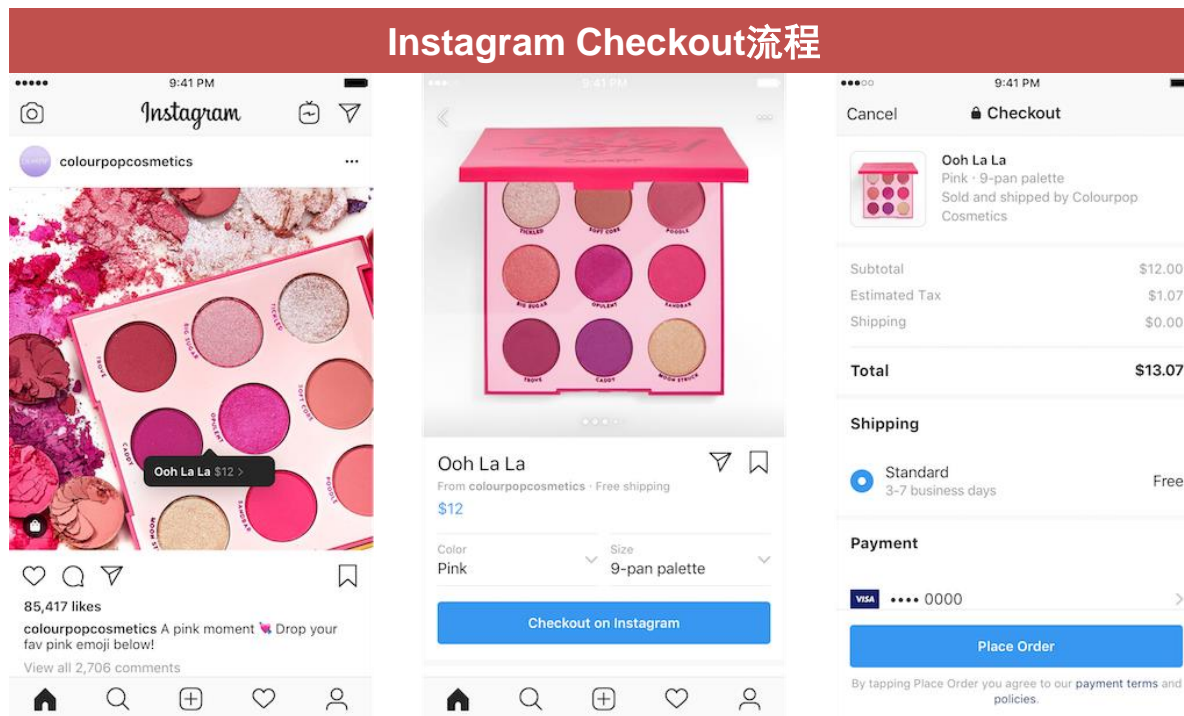


免费创建和管理交易信息

不同于其他许多第三方网上商城和电商平台，商家在 Facebook Marketplace 创建和管理交易信息无需额外付费。通过合作伙伴设置库存信息库或其他服务可能产生相关费用，但 Facebook 不会收取任何费用。

Facebook电商布局： Instagram Checkout

- 2019年3月，Instagram推出Checkout功能，允许用户直接在Instagram手机客户端完成购物
- 用户首次使用Checkout功能时，只需输入姓名、邮箱、支付信息及邮寄地址；此后，Instagram 记录用户信息以便未来支付时使用

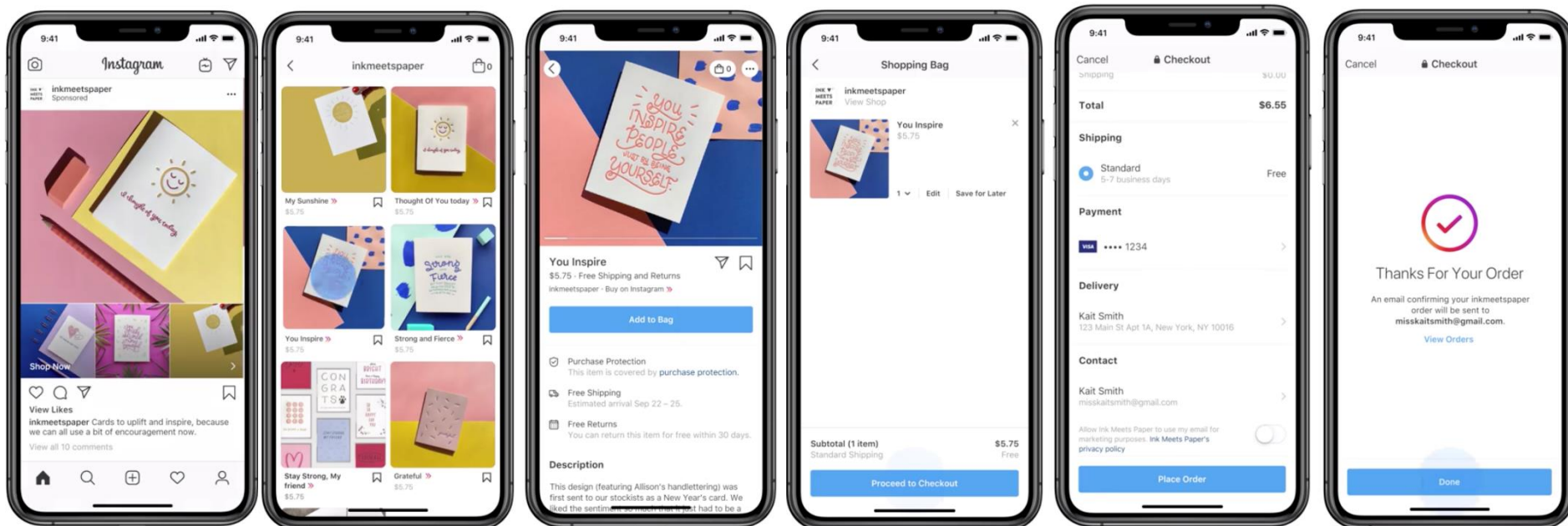


资料来源：Instagram官网

购物流程：软件内完成订单，提高购物效率

- **浏览、购买操作简便：**用户可以从商家的Facebook主页、Instagram主页、快拍或广告推广进入Shops；在Shops内可以浏览可供购买的全部商品、保存及订购喜欢的商品；目前部分商家支持使用Facebook Pay或Instagram checkout在软件中直接购买，其余商家则会跳转到网页协助用户完成订单

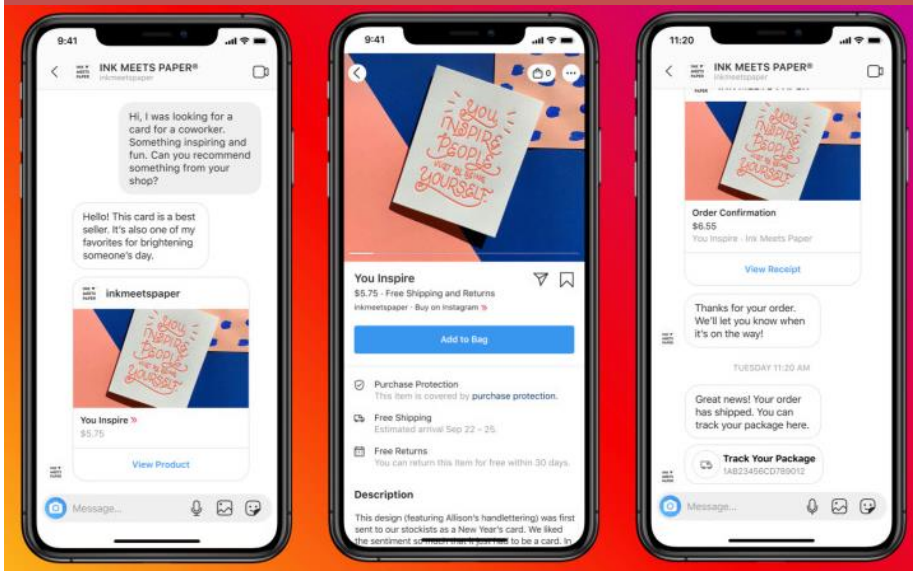
Shops购物流程



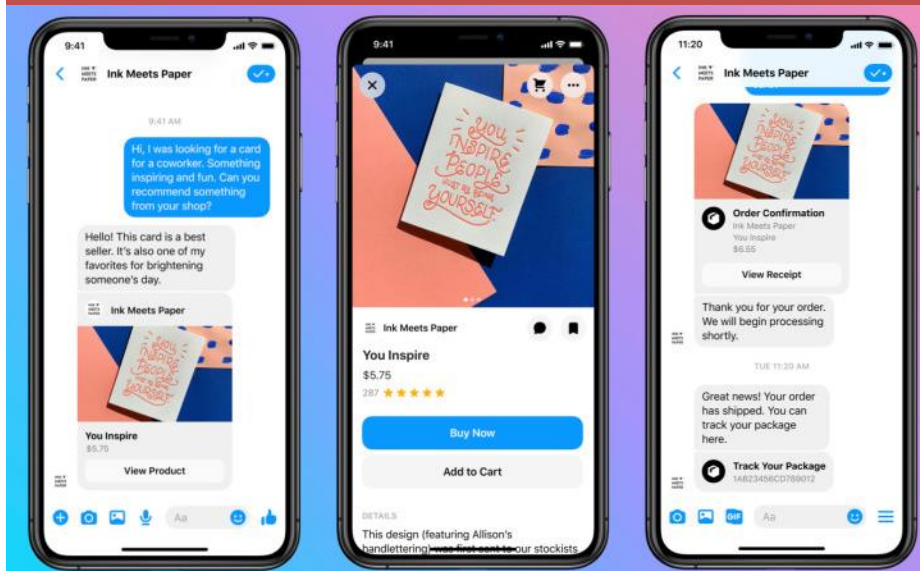
功能齐全：与商家随时沟通，有好物及时分享

- **售前、售后服务周到：**用户可以通过WhatsApp、Messenger或Instagram Direct向商家咨询商品信息、获取售后服务以及追踪订单进度；未来Facebook将允许用户直接在与商家的咨询对话中完成购买
- **好物分享轻松完成：**用户可以选择把感兴趣的商品通过WhatsApp和Messenger分享给朋友，或直接添加到Instagram快拍

Instagram商家聊天界面

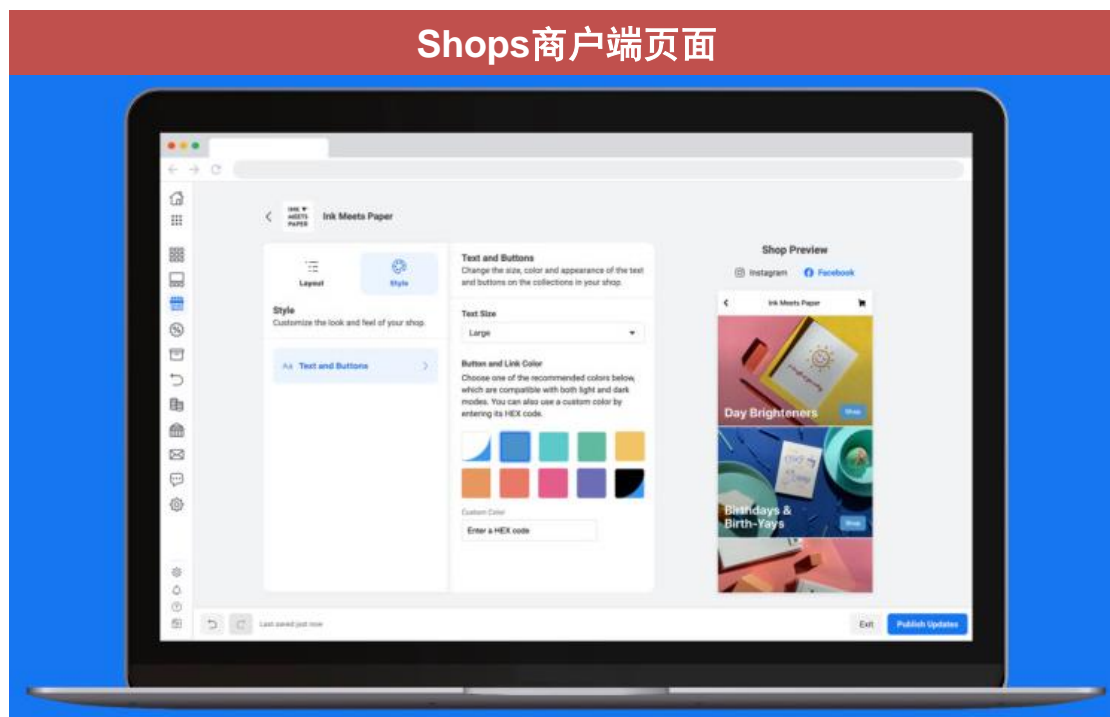


Messenger商家聊天界面



商家开店：操作流程简便，提供全面帮助

- Facebook Shops致力于提供无缝的购物体验，因此对商家规模没有限制，从个人的小企业到全球连锁品牌均可入驻
- 开店流程简洁：Shops商家可以从商品目录中选择想要展示的商品，并选择封面图片及重点色调用来定制其店铺外观
- 运营帮助全面：Shops与Shopify、BigCommerce、WooCommerce等电商SaaS服务平台合作，为小型企业提供线上转型辅导；Facebook for Business提供免费营销技巧网络课程



数据隐私：记录购物偏好，付款信息加密

- Facebook记录用户在Shops的购物行为，用以提供更加个性化的购物体验；用户的购物及浏览历史将影响其在Shops、Facebook和Instagram接收到的信息
- 如果用户使用Facebook Pay或Instagram Checkout，其支付方式、交易日期、收货地址和联系方式将被记录；付款的银行卡卡号将被加密保存，不会影响用户的购物体验

Shops提供多种选择优化购物体验

功能	主要内容
选择购买渠道	用户可以选择在Facebook或Instagram上直接购买，或跳转到商家网页进行购买
是否接收广告邮件	用户如选择在Facebook或Instagram上直接购买，可以选择是否在未来接收商家的广告推广邮件
管理支付方式	用户可选择添加新的支付方式或删除已有的支付方式
管理交易记录	用户可在Facebook和Instagram上查看并管理购物交易记录

商业模式：商户免费入驻，FB广告推广或成为必需品

- **收费模式：**Facebook Shops允许商家免费入驻；当用户使用Facebook结账功能时，Facebook将收取部分手续费
- **流量变现：**商家入驻Shops平台后，可通过Facebook广告推广服务解决店铺及商品推广需求；Facebook的视频动态、视频插播广告、快拍等广告类型及CPA、CPC、CPM广告计价模式为Facebook实现流量变现

各线上购物平台定价

平台	版位
Facebook	免费
Shopify	Basic Shopify USD \$29/month, Shopify USD \$79/month, Advanced Shopify USD \$299/month
BigCommerce	Standard USD \$29.95/month, Plus USD \$79.95/month, Pro USD \$299.95/month, Enterprise按规模定价
Amazon	Individual USD \$0.99/item sold, Professional USD \$39.99/month

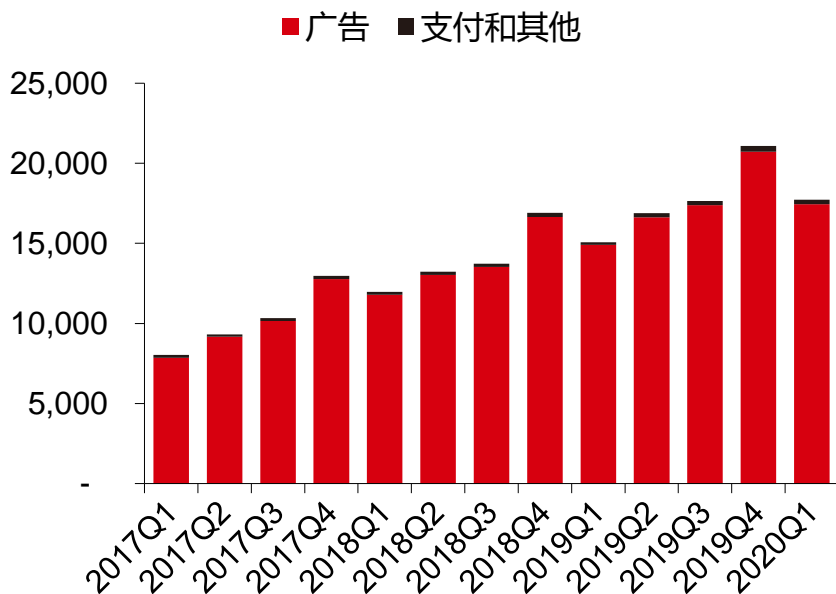
Facebook广告投放应用及版位

应用	版位
Facebook	动态消息、Marketplace、视频动态、 右边栏、快拍、视频插播广告、搜索结果、即阅文
Instagram	动态、发现、快拍
Messenger	收件箱、快拍、赞助消息
Audience Network	原声、Banner和插屏版位、奖励式视 频广告位

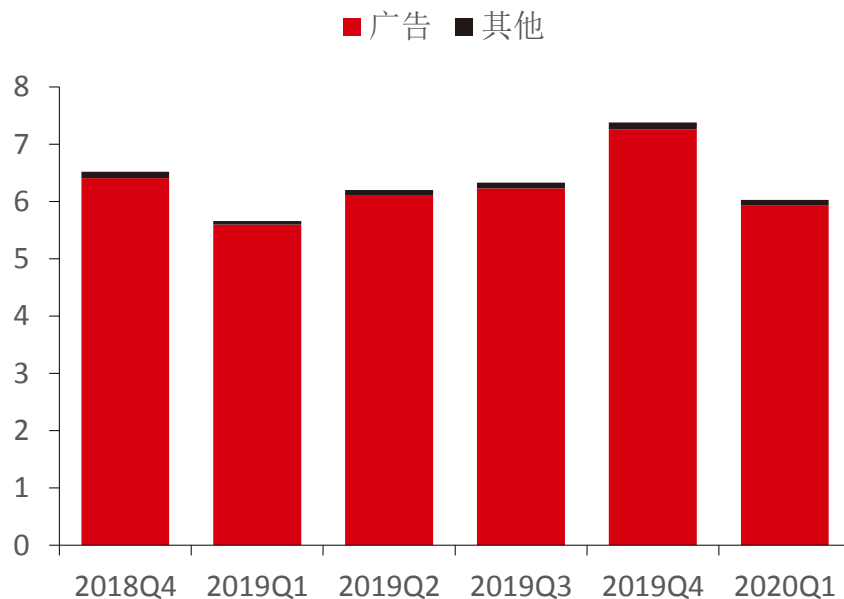
Facebook经营现状：过度依赖广告收入

- Facebook 2020年一季度总营业收入为177.37亿美元，其中广告营业收入为174.40亿美元，占比98.3%；Facebook和Messenger每用户平均收入（ARPU）为6.95美元，其中广告部分ARPU为6.84美元，占比98.41%；系列产品单人平均收入（ARPP）为6.03美元，其中广告部分ARPP为5.93美元，占比98.34%
- Shops带来的支付手续费等收入 料将改变Facebook过度依赖广告收入的现状

2020年一季度营业收入（百万美元）



2020年一季度ARPP（美元）



资料来源：Facebook官网，中信证券研究部 注：ARPP是指Family Average Revenue per Person

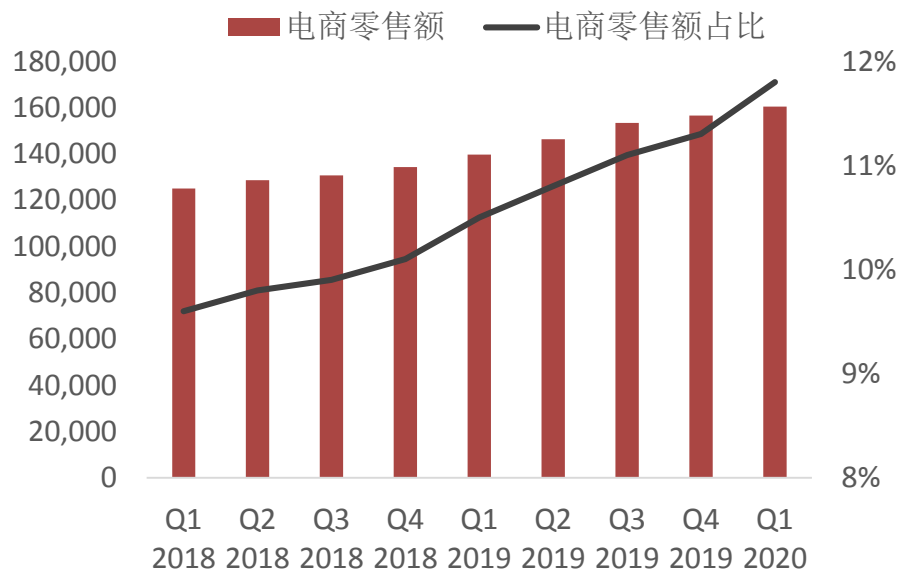
Facebook shops: 中期完善公司生态布局



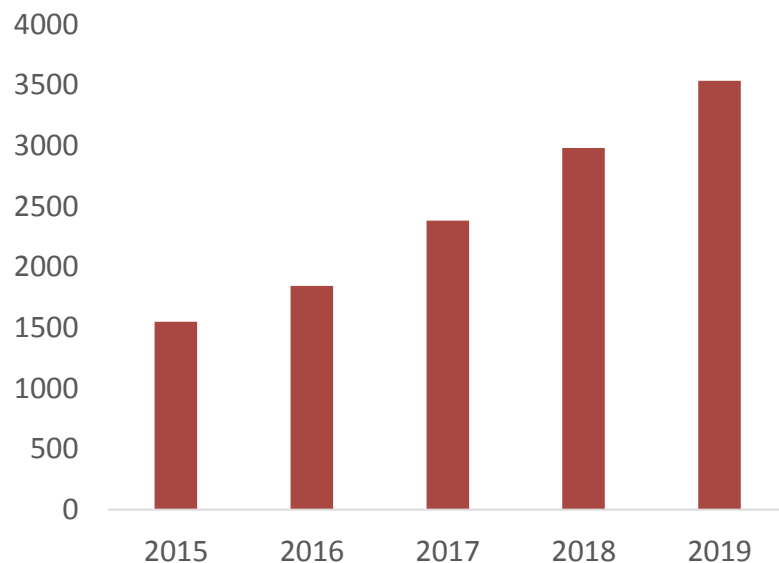
行业趋势：电商行业发展前景良好

- 2020年一季度美国电商零售额为1603亿美元，占零售总额的11.8%，相比2019年四季度增长2.4%，相比2019年同期增长14.8%
- 全球电商零售总额近五年平均增长率为23%，电商行业未来可期

美国电商零售额及占零售总额比重（百万美元）



全球电商零售总额（十亿美元）



资料来源：美国国家统计局，中信证券研究部，Statista网站 注：零售总额中不含汽车及零部件

Shopify: 专业的电商SaaS服务平台

- Shopify电商SaaS服务平台成立于2006年，目前为全球超过一百万个企业提供线上运营支持，平台总销售额超过一千五百亿美元
- Shopify提供企业想法构思、搭建网站、营销宣传、支付、物流、客流量数据分析等服务

Shopify收费模式

版本	付费与功能
Basic Shopify	USD \$29/month, 不限制商品数量, 2个员工账号, 4个存货仓库, 64%运费折扣, 线上信用卡2.9%+\$0.3手续费, 线下信用卡2.7%手续费
Shopify	USD \$79/month, 不限制商品数量, 5个员工账号, 5个存货仓库, 72%运费折扣, 线上信用卡2.6%+\$0.3手续费, 线下信用卡2.5%手续费
Advanced Shopify	USD \$299/month, 不限制商品数量, 15个员工账号, 8个存货仓库, 第三方运费显示, 74%运费折扣, 线上信用卡2.4%+\$0.3手续费, 线下信用卡2.4%手续费

资料来源: Shopify官网

Shopify提供的技术支持

Sell everywhere

Use one platform to sell products to anyone, anywhere—in person with Point of Sale and online through your website, social media, and online marketplaces.

[Explore ways to sell →](#)

Market your business

Take the guesswork out of marketing with built-in tools that help you create, execute, and analyze digital marketing campaigns.

[Explore how to market your business →](#)

Manage everything

Gain the insights you need to grow—use a single dashboard to manage orders, shipping, and payments anywhere you go.

[Explore how to manage your business →](#)

- 作为全美最大的线上零售商，亚马逊为入驻商户提供销售平台、物流运输、售后退换、广告营销及数据分析等服务
- 亚马逊2020年一季度销售净额为755亿美元，相比2019年同期上涨26%；其中线上店铺销售净额为366亿美元，相比2019年同期上涨24.3%

Amazon服务优势



Reach hundreds of millions of customers

Access a massive audience of confident customers—in the U.S. alone, Amazon has over 150 million monthly unique visitors.¹ Benefit from a brand that ranks #1 in reputation as determined by a 2018 Nielsen Company survey.²



Let us do the heavy lifting

Scale swiftly and reach even more customers with Fulfillment by Amazon, our world-class fulfillment service. We pick, pack, and ship your products and take care of customer service and returns—all so you can focus on growing your business.



Get your products seen by more shoppers

Increase your reach and drive sales by advertising your products on Amazon. Keyword-targeted ads appear in high-visibility placements, right where customers will see them, and you only pay when your ad is clicked.

Amazon收费模式

版本

付费与功能

Individual

USD \$0.99/item sold + 额外费用, 适合月销量小于40件的商户, 允许添加产品、使用亚马逊物流 (FBA)

Professional

USD \$39.99/month + 额外费用, Individual功能 + 允许批量上传商品, 提供存货管理、商品详情页面置顶、接口集成、自定运费、促销活动、多用户管理、广告工具服务



感谢您的信任与支持！

THANK YOU

许英博（首席科技产业分析师）

执业证书编号：S1010510120041

陈俊云（前瞻研究高级分析师）

执业证书编号：S1010517080001

免责声明

分析师声明

主要负责撰写本研究报告全部或部分内容的分析师在此声明：（i）本研究报告所表述的任何观点均精准地反映了上述每位分析师个人对标的证券和发行人的看法；（ii）该分析师所得报酬的任何组成部分无论是在过去、现在及将来均不会直接或间接地与研究报告所表述的具体建议或观点相联系。

评级说明

投资建议的评级标准		评级	说明
报告中投资建议所涉及的评级分为股票评级和行业评级（另有说明的除外）。评级标准为报告发布日后6到12个月内的相对市场表现，也即：以报告发布日后的6到12个月内的公司股价（或行业指数）相对同期相关证券市场代表性指数的涨跌幅作为基准。其中：A股市场以沪深300指数为基准，新三板市场以三板成指（针对协议转让标的）或三板做市指数（针对做市转让标的）为基准；香港市场以摩根士丹利中国指数为基准；美国市场以纳斯达克综合指数或标普500指数为基准；韩国市场以科斯达克指数或韩国综合股价指数为基准。	股票评级	买入	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅20%以上；
		增持	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于5%~20%之间
		持有	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于-10%~5%之间
		卖出	相对同期相关证券市场代表性指数跌幅10%以上；
	行业评级	强于大市	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅10%以上；
		中性	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于-10%~10%之间；
		弱于大市	相对同期相关证券市场代表性指数跌幅10%以上

其他声明

本研究报告由中信证券股份有限公司或其附属机构制作。中信证券股份有限公司及其全球的附属机构、分支机构及联营机构（仅就本研究报告免责条款而言，不含CLSA group of companies），统称为“中信证券”。

法律主体声明

本研究报告在中华人民共和国（香港、澳门、台湾除外）由中信证券股份有限公司（受中国证券监督管理委员会监管，经营证券业务许可证编号：Z20374000）分发。本研究报告由下列机构代表中信证券在相应地区分发：在中国香港由CLSA Limited分发；在中国台湾由CL Securities Taiwan Co., Ltd.分发；在澳大利亚由CLSA Australia Pty Ltd.分发；在美国由CLSA group of companies（CLSA Americas, LLC（下称“CLSA Americas”）除外）分发；在新加坡由CLSA Singapore Pte Ltd.（公司注册编号：198703750W）分发；在欧盟与英国由CLSA Europe BV或CLSA（UK）分发；在印度由CLSA India Private Limited分发（地址：孟买（400021）Nariman Point的Dahmal House 8层；电话号码：+91-22-66505050；传真号码：+91-22-22840271；公司识别号：U67120MH1994PLC083118；印度证券交易委员会注册编号：作为证券经纪商的INZ000001735，作为银行商的INM000010619，作为研究分析商的INH000001113）；在印度尼西亚由PT CLSA Sekuritas Indonesia分发；在日本由CLSA Securities Japan Co., Ltd.分发；在韩国由CLSA Securities Korea Ltd.分发；在马来西亚由CLSA Securities Malaysia Sdn Bhd分发；在菲律宾由CLSA Philippines Inc.（菲律宾证券交易所及证券投资者保护基金会）分发；在泰国由CLSA Securities (Thailand) Limited分发。

针对不同司法管辖区的声明

中国：根据中国证券监督管理委员会核发的经营证券业务许可，中信证券股份有限公司的经营经营范围包括证券投资咨询业务。

美国：本研究报告由中信证券制作。本研究报告在美国由CLSA group of companies（CLSA Americas除外）仅向符合美国《1934年证券交易法》下15a-6规则定义且CLSA Americas提供服务的“主要美国机构投资者”分发。对身在美国的任何人士发送本研究报告将不被视为对本报告中所评论的证券进行交易的建议或对本报告中所载任何观点的背书。任何从中信证券与CLSA group of companies获得本研究报告的接收者如果希望在美国交易本报告中提及的任何证券应当联系CLSA Americas。

新加坡：本研究报告在新加坡由CLSA Singapore Pte Ltd.（资本市场经营许可持有人及受豁免的财务顾问），仅向新加坡《证券及期货法》s.4A（1）定义下的“机构投资者、认可投资者及专业投资者”分发。根据新加坡《财务顾问法》（《财务顾问（修正）规例（2005）》）中关于机构投资者、认可投资者、专业投资者及海外投资者的第33、34及35条的规定，《财务顾问法》第25、27及36条不适用于CLSA Singapore Pte Ltd.。如对本报告存有疑问，还请联系CLSA Singapore Pte Ltd.（电话：+65 6416 7888）。MCI (P) 086/12/2019。

加拿大：本研究报告由中信证券制作。对身在加拿大的任何人士发送本研究报告将不被视为对本报告中所评论的证券进行交易的建议或对本报告中所载任何观点的背书。

欧盟与英国：本研究报告在欧盟与英国归属于营销文件，其不是按照旨在提升研究报告独立性的法律要件而撰写，亦不受任何禁止在投资研究报告发布前进行交易的限制。本研究报告在欧盟与英国由CLSA（UK）或CLSA Europe BV发布。CLSA（UK）由（英国）金融行业管理局授权并接受其管理，CLSA Europe BV由荷兰金融市场管理局授权并接受其管理，本研究报告针对由相应本地监管规定所界定的在投资方面具有专业经验的人士，且涉及到的任何投资活动仅针对此类人士。若您不具备投资的专业经验，请勿依赖本研究报告。对于由英国分析员编纂的研究资料，其由CLSA（UK）与CLSA Europe BV制作并发布。就英国的金融行业准则与欧洲其他辖区的《金融工具市场指令II》，本研究报告被制作并意图作为实质性研究资料。

一般性声明

本研究报告对于收件人而言属高度机密，只有收件人才能使用。本研究报告并非意图发送、发布给在当地法律或监管规则下不允许向其发送、发布该研究报告的人员。本研究报告仅为参考之用，在任何地区均不应被视为买卖任何证券、金融工具的要约或要约邀请。中信证券并不因收件人收到本报告而视其为中信证券的客户。本报告所包含的观点及建议并未考虑个别客户的特殊状况、目标或需要，不应被视为对特定客户关于特定证券或金融工具的建议或策略。对于本报告中提及的任何证券或金融工具，本报告的收件人须保持自身的独立判断。

本报告所载资料的数据来源被认为是可靠的，但中信证券不保证其准确性或完整性。中信证券并不对使用本报告所包含的材料产生的任何直接或间接损失或与此有关的其他损失承担任何责任。本报告提及的任何证券或金融工具均可能含有重大的风险，可能不易变卖以及不适合所有投资者。本报告所提及的证券或金融工具的价格、价值及收益可能会受汇率影响而波动。过往的业绩并不能代表未来的表现。

本报告所载的资料、观点及预测均反映了中信证券在最初发布该报告日期当日分析师的判断，可以在不发出通知的情况下做出更改，亦可因使用不同假设和标准、采用不同观点和分析方法而与中信证券其它业务部门、单位或附属机构在制作类似的其他材料时所给出的意见不同或者相反。中信证券并不承担提示本报告的收件人注意该等材料的责任。中信证券通过信息隔离墙控制中信证券内部一个或多个领域的信息向中信证券其他领域、单位、集团及其他附属机构的流动。负责撰写本报告的分析师的薪酬由研究部门管理层和中信证券高级管理层全权决定。分析师的薪酬不是基于中信证券投资银行收入而定，但是，分析师的薪酬可能与投行整体收入有关，其中包括投资银行、销售与交易业务。

若中信证券以外的金融机构发送本报告，则由该金融机构为此发送行为承担全部责任。该机构的客户应联系该机构以交易本报告中提及的证券或要求获悉更详细信息。本报告不构成中信证券向发送本报告金融机构之客户提供的投资建议，中信证券以及中信证券的各个高级职员、董事和员工亦不为（前述金融机构之客户）因使用本报告或报告载明的内容产生的直接或间接损失承担任何责任。

未经中信证券事先书面授权，任何人不得以任何目的复制、发送或销售本报告。

中信证券2020版权所有。保留一切权利。