



微信商业化新玩法

这项拥有5亿名用户的移动互联网产品，每一个阶段性的动作都会引发大讨论，此次试水支付功能又一次将其推上了舆论的风口浪尖

NBW记者 叶峰涛

小米科技运营经理钟雨菲在其实名认证的新浪微博上称：“支付宝、财付通、微信支付！这是在一个群里面看到的！微信要进军支付战场……”配图中清晰地显示有财付通、支付宝和微信支付三种并列存在的支付方式，这不禁引起了业内很多人的猜想。

此前一直盛传，在微信5.0版本中将加入支付功能。与此同时，微信已经在部分公众账号中支持以财付通进行支付。据观察，微信5.0的每一项功能都开始演变为入口。就微信本身而言，已经不再是一款

普通的互联网产品了，而将成为一个爆发力极强的平台。如今，还不等微信5.0正式发布，其终极杀手锏——移动支付就初露端倪了。

微信将引入独立的支付功能？微信试水构建O2O平台？微信商业化进程加速？

小试牛刀

日前，“麦当劳”（mcdonalds888）的微信公众账号已经支持在微信端购买电子兑换券，在微信中输入财付通的账号和密码即可完成购买。如果没有财付通

微信正朝着电商平台入口转变

账户，也可以通过网上银行付款。用户只需要关注麦当劳的微信公众账号，通过点击“会员卡特权”的详情页面，再链接至网页支付页面，付费后可获取麦当劳的产品。目前麦当劳仅推出“茶点卡”优惠券，售价为3元。

很多人错误地把此次麦当劳微信公众账号实现在线支付购买“茶点卡”优惠券看成是微信开通支付功能的涉水一役，但实际上这并非第一次，而且也不是通过其自



身的支付系统完成的。

“微信公共账号的支付本来就能实现，因为麦当劳这个企业的知名度较大才引起了大家的关注而已。”微信自媒体专栏作者方雨在接受《新商务周刊》记者采访时表示，之前就有为数不多的小企业已使用了支付功能，只是一直没有形成话题而已。

“微信的支付逻辑很简单，用Html5的页面去加载，再用一个支付宝或财付通这样的移动的端口嫁接过来就可以完成，而像支付宝、财付通这样的端口都是可以去申请到的。我认为支付功能一直没有得

到普及的原因是一些企业根本不知道可以这么用。”方雨说道。

其实，早在去年就有商家把微信当成电商平台，但只是用户关注该商家的公众账号，填写手机号码，商家后台收到下单手机号后，安排工作人员电话联系，最后采取货到付款的形式交易，比如说“美肤汇”的公众账号。而基于微信的高朋“微团购”也已经支持在微信中直接支付订单，并且同时支持财富通和支付宝。

准确来说，此次“麦当劳”微信公众账户中的支付手段应该还属于测试阶段，因为这需要通过外链到第三方的支付页面来完成，和真正意义上的“微信支付”还有一定距离。但无论如何，“用微信买东西”又一次让人感受到移动支付和智能终端未来的广阔空间。

自媒体人“青龙老贼”在曝光微信5.0的时候就提到“微信支付的意义不仅仅在微信”。按照微信一贯的发展节奏，微信支付想要解决的并不是自身产品上的问题，而将是整个移动互联网的支付问题。

内部博弈

不是没想到，只是时候未到。

腾讯对于微信内支付的最终实现其实早已开始布局。一位不愿具名的财付通内部人士对《新商务周刊》记者表示，他们的团队早在去年就开始基于微信支付进行财付通的优化。“微信在支付方面一定会有布局性的动作，因为作为一个平台性的产品来说，支付系统的完善对于微信电商闭环的打通具有举足轻重的作用。”

对于先前曝光的那幅微信支付与财付通、支付宝并列出现的截图，知名互联网评论员宗宁表示这更有可能是微信内部放

出了一个烟雾弹。“微信支付应该会与财付通进行整合，而不会是独立的存在。”

他向《新商务周刊》记者做出这种判断，其中很大一部分原因是腾讯旗下只有财付通拥有央行颁发的支付牌照，而微信并没有单独申请第三方牌照，所以微信若要推出自己的支付系统肯定是借用财付通的牌照得以实现。

根据易观国际2013年第一季度的数据显示，支付宝占据互联网支付市场48.3%的市场份额，财付通虽然位列第二，日均交易量达到12亿元，但只有20.1%的市场份额。财付通与微信支付形成的合力将会在很大程度上对支付宝形成冲击之势，这也是微信支付与财付通不太可能独立存在的重要原因，两者的整合将会是腾讯在支付领域增加话语权的重要筹码。

“微信不太可能推出‘微支付’这样的支付工具，应该前期会整合财付通，后期会和银行以及运营商合作推出相关的支付服务。NFC近场支付、类拉卡拉支付硬件等方式也有可能布局，或者和第三方合作。”知名互联网评论家道师表示。

财付通助理总经理吴毅曾表示：“目前我们与微信的对接正在进行之中，要完成大量的后台工作，预计今年年中用户就可以使用微信的移动支付功能，未来将把微信和财付通捆绑在一起，有针对性地开发出各种支付方式。”腾讯官方的回应似乎印证着财付通与微信支付整合上线的猜想，但二者真正融合的难度远远没有想象中那么简单。

“腾讯内部的竞争太激烈了，财付通团队当然想完全接入微信的支付系统，因为微信庞大的用户量会给他们带来十分可观的流量。但微信团队一旦觉得自己有能力独立开

发支付系统，他们就有可能不太愿意完全与财付通整合在一起，开发一套自己的支付系统也许会在考虑之列。”宗宁如此分析道。

此前，微信的大权掌握在负责腾讯电商的戴志康手里，据说他一直负责微信团队，而张小龙早就失去了控制权。但是微信电商大张旗鼓地搞了一阵O2O之后却发现并没有那么容易推动，所以用户会发现微信现在不怎么提二维码会员卡，而是开始说要开发微信游戏了，微信的控制权目前正在向游戏部门转移。

只要涉及到部门的利益，腾讯内部的所有实权部门就巴不得都想来分一杯羹，所以财付通与微信支付二者之间到底会是什么样的关系，现在依然很微妙。

颠覆电商

此次通过微信购买麦当劳“茶点卡”优惠券，只是微信联合电子支付涉足人们日常购物生活的一个开始。在此之前，微信订酒店、微信订外卖、微信买水果等都已实现。微信试水购物和支付功能，意味着它正朝着电商平台入口转变。

近日，最新版本的手機QQ引入了“生活服务”平台，与微信公众平台类似，侧重于本地生活服务，前期主要侧重于腾讯自身的业务，如QQ电影票、腾讯新闻等，而后期可能会向周边的商家开放。为了在手机QQ内完成用户消费的闭环，新版手机QQ中还融入了移动支付功能。腾讯的这一举动被视为率先布局移动端电商，为微信支付投石问路。

宗宁向记者表示：“维护一个淘宝店铺可能比较困难，你需要美工、物流、包装、运营、客服。而在微信上商家就不用那么麻烦了，只需要通过手机拍照，然后把照片发到朋友圈里，有人喜欢的话就可以通

过微信直接沟通，基于一个熟人关系的交易有信誉保障。”

微信电商相比于淘宝更为方便，不管是拍照、宣传推广还是实现交易都非常方便，沟通也非常顺畅，基本可以脱离PC。如果有很方便的支付平台的话，很多原有的交易方式就会从此彻底改变。

对于商家来说，目前在微信上的业务只能算是营销渠道的扩展而已。而一旦微信支付系统得到完善，让用户的消费过程成为一个闭环，那微信将成为一个具有颠覆性意义的电商平台。

其他尝试

除了电商平台，微信的商业化布局自然少不了移动游戏的参与。“未来腾讯移动端的商业化必然首选微信，微信必然首选游戏。”皮皮精灵助理总裁、锋讯网创始人管鹏如是说。

2012年，腾讯花费约4亿元投资了被称作“韩国版微信”的KakaoTalk，获得13.84%股权。KakaoTalk在2012年7月尝试推出了手机社交游戏平台

KaKaoTalkGame，由于KaKaoTalk上的好友可以一起玩游戏，用户的反响十分热烈。这种基于智能手机的社交游戏，目前在中国还没有一个很好的平台，而微信极有可能将KaKaoTalk的成功经验复制过来。

微信作为游戏平台，游戏可以被免费或付费下载，用户在游戏进行中可以继续通过微信支付购买增值服务，如虚拟货币和道具等。触控科技CEO陈昊芝认为，微信游戏平台的收入在3个月之内就可以达到5亿元~10亿元，微信支付在游戏平台中蕴涵着巨大潜能。

依托财付通的业务，比本地化O2O业务更酷的是海外购物部分。未来，海外购物很有可能出现在微信支付的覆盖领域。从用户方面来看，目前微信用户量庞大，这些用户分布于国内外以及海外，为财付通跨境支付奠定了基础。

去年底，财付通已经与美国运通合作开发跨境支付功能，通过这个功能，财付通用户可在接受美国运通卡的海外商户网站上购物。财付通总经理赖智明曾表示，与美国运通合作实现线上海外购物是第一步，未来不排除三方合作开通O2O境外移动支付，应该会从香港和东南亚地区的运通商户开始做起。

微信商业化的前景看起来十分光明，但依然面临不小的挑战。如果腾讯指望在微信商业化方面依靠微信支付取得突破，那将是个危险的决定。因为微信支付目前在实现上基本会用二维码的方式内部转码，最终产生一条支付的链接得以完成，这在技术上是完全可以实现的。但是在电商生态体系并不完善的腾讯，很难想象用户会通过微信来完成一次在线的交易。■

一旦微信支付系统得到完善，
让用户的消费过程
成为一个闭环，
那微信将成为一个具有颠覆性
意义的电商平台
