微信支付分营销能力解读

1. 营销能力（权益资源，游戏在线下和支付分的合作场景）
   1. 平台产品
   2. 生态流量
   3. 增值方案 王者荣耀用户与充电宝用户是否匹配（商家数据与腾讯数据匹配）
2. 合作方式

合作要求：

微信支付分全量上线

线上线下资源整合

具有一定开发能力

合作流程：

对其上方资源

微信支付分。

1.风向判断，反欺诈，保证安全

2.催收，代扣，比微信代扣更强

3.支付通知消息能录

4.分值记录，右后分更高会有更多福利，鼓励用户使用

5.惩罚机制，扣分会影响个人使用场景

1归还商品时间不一，微信支付分一次截单？

2微信分第一次根据微信大数据得出基础值，用户行为，风控

3微信支付分开通开放，先了解微信支付分怎么用，再去开通，所以吧开通能力放在应用场景中

分数门槛：

更少界面，更简化：签约、开通、完成、

信用，评书

开放问题

**微信支付分遇到的困难与问题？希望微信支付分提供哪些更多的产品能力？**

流程或应用场景问题

1. 绑卡
2. 消费的分数门槛
3. 子女授权

部分免押（未来可能在策划中）

分数，用户通过率（根据商户诉求，保证客户通过率）

开通被拒绝，流程不通顺

可以开拓请求量级，请求限制，1s千次可以满足

下单的计费说明

回调地址：确认订单，收款完成，

签名验签sdk，证书工具。

**微信支付分与其他同类产品的差异点与优劣势有哪些？**

**微信支付分与你的行业会员能力结合的场景有哪些？**

1. 免密支付，代扣，先享后付
2. 付费会员，定期代扣

信用分发到一定分数，给打折卡（承诺消费）

预约车位

会员活动，信用服务等（体验服务）

租赁服务

酒店预订，免押，先享后付，

**我们能提供什么让微信支付分在你的行业得到更广泛的应用？**

优惠，