

移动支付新一轮大战刚刚开始

八月的头一个星期，是国内众多大中城市市民的幸福周——去麦当劳吃饭，可能会遇到“5元一个的板烧堡”；到便利店买瓶饮料，使用支付宝的自助收银机付款，就可以享受随机立减优惠，单笔最高88元……诸如此类的移动支付优惠可谓数不胜数，无处不在。加上大部分市民同时是微信和支付宝的用户，叠加使用后，着实带来不少惊喜。

当然，也有不少用户反映，不管在哪家店消费，也不管用的什么支付方式，最后跳出来的优惠金额基本都是几角或几分，跟几年前移动支付红包大战时不可同日而语，因此也提不起太大兴趣去疯狂消费“薅羊毛”了。

不过，如果你以为中国移动支付市场双雄制霸的大局已定，抢用户大战也从此偃旗息鼓了，那可就走大错特错了，新一轮大战从8月8日才刚刚开始。

微信：扶持新一线城市，推广八大智慧能力

7月初，益普索发布的《2018上半年第三方移动支付用户研究报告》显示，中国移动支付用户规模约为8.9亿，其中，财付通用户8.2亿、支付宝用户6.5亿，财付通和支付宝的用户渗透率分别为85.4%和68.7%。两者合计，据说已占据了移动支付高达92%的市场份额。在这样的绝对垄断市场格局下，微信支付和支付宝两家将如何进一步展开竞争呢？

了解微信内情的业内人士此前曾对记者表示，由于微信支付2018年的发展速度仍然大大超乎内部的预期，所以今年在2C端除了向二三四线城市下沉外，推广的重心将放在B端（即商业端，指行业客户）。

微信支付负责人耿志军日前对媒体表示，在5年前，大家用扫码支付还觉得超有意思、超智慧，现在大家觉得扫码支付是天经地义的，“连农村的老太太都会了”。微信支付所涵盖的范畴已经不再只关乎支付本身，而是如何让用户的生活变得更加便利。而对于商家而言，微信支付同时也在帮助他们不断提高生产效率。所以，今年微信支付拿出的是八大场景创新支付能力以及直接面向用户的千万份免单和无数红包。

微信其后发布了一份智慧生活“新一线城市”完整榜单，成都、杭州、南京等17个城市上榜。微信支付团队解释说，以微信支付为核心的智慧生活方式已经由一线城市转移到了三四线城市，并快速普及。同时，微信还发布了包括扫码购、社交支付、无感支付、生活缴费、自助点餐、小程序乘车码、小微收款、自助购在内的八大智慧能力，并通过与优惠相结合的方式，鼓励用户体验这些创新应用。

支付宝：清除移动支付死角，重点扶持中小微商家

2018年8月初，支付宝首先要填自己去年挖下的“坑”。

“你的身边还有多少没接入移动支付的地方？”一年前，支付宝在官微征集移动支付“死角”，收到了网友的近2万条“需求”。一年后的今天再看，过去大家最关心的城市“角落”，像路边小吃摊、星巴克、医院、火锅店等，都被支付宝“搞掂”了。

今年8月1日，支付宝宣布继续启动城市周，所有支付宝用户到店消费

前有红包优惠、消费后可抽奖，让更多人能低门槛地体验移动支付。有互联网行业资深人士分析称，支付宝的城市周，其意义类似几年前的“双11”。那时候，消费者对网购还有诸多疑虑，每年一场“双11”，从网购到新零售体验，让全国消费者逐渐习惯了新技术创造的生活便利。而现在，支付宝城市周则让消费者有机会全面体验到移动支付给城市生活带来的改变。

另一方面，支付宝今年的服务重点在于城市中那些不起眼的中小微商家。据统计，全国主要城市八成以上的中小商家已接入移动支付，成为“码商”。此前，支付宝推出“码商成长计划”，线下小微商家通过二维码收钱，可享受多收多保、多收多贷、多收多赚、经营分析等多维金融科技服务。8月1日，支付宝还上线了“定制创意海报”的小程序，可以为“码商”们免费设计打印专属店铺招牌和海报。

艾媒咨询董事长张毅对记者表示，不管是微信的智慧生活日，还是支付宝的城市生活周，这两大移动支付巨头最新的竞争焦点，恐怕还是想方设法把用户的应用场景扩大化变成依赖，从而为其它产品的进入作为流量入口，或者叫“先遣军”，这是它们主要的目的和方向，然后才是支付之后资金沉淀带来的金融想象空间。

淘宝：多场景一卡通会员体系对抗微信侵袭

微信支付在线下的快速攻城略地，马云自然看在眼里。如今，支付宝将服务重心向“码商”转移，在消费者端必然要另谋他法来遏制微信。

8月8日，阿里巴巴宣布正式启动全新的会员体系——“88VIP”。这是一个纵横阿里新零售生态、多重会员身份为一体的“一卡通”，几乎涵盖了阿里旗下的所有核心服务。另外，他们还联合天猫上15万个品牌当中的88个国内外大牌，为用户一系列复合权益，专享折扣贯穿全年，连“双11”都不例外。并且，阿里的新零售生态合作伙伴还在持续不断增加中。从吃喝玩乐到衣食住行，借会员体系的打通，用户

不再纠结于一个个会员权益的开通、续费和维护，日常生活中高频使用场景都被一卡打通，省心省钱，体验也更为流畅。

需要指出的是，会员制的诞生，是全球商业高度发展的结果，有付费订阅的流媒体视频网站，也有付费免广告的音频流媒体，又或是线下零售卖场的会员店，都在通过不同权益区间来积聚自己的忠诚用户。而一卡通式的会员账户体系也早已存在，譬如银行信用卡以及一些大型综合商业集团的会员卡等。

表面看来，支付宝的用户账号似乎更适合担任这种“一卡通”会员体系角色。对此，阿里巴巴CEO助理颜乔回应称，“其实我们内部（关于此问题）有过很多次讨论，但是，最终我们认为消费者日常生活还是多场景的，支付则更多地要承载安全、信用的东西。所以，一句话回答这个问题的话，就是生活最终还是要落到场景当中。”

观察

其他第三方支付还有机会吗？

在微信支付“88智慧生活日”推广之前，他们刚刚启动了另一项可能导致用户流失的收费服务——自8月1日起，除部分铂金、黄金会员外，所有理财通用用户的每笔信用卡还款都将收取0.1%的手续费，最低一角钱。这是继2016年3月1日停止免费转账并对提现功能收取手续费后，又一次对个人金融服务收费。如今，微信的免费项目只剩下面对面收付款、AA收款等功能。

支付宝也从2016年10月12日起，对个人用户通过支付宝客户端或电脑提现收取服务费。但截至目前，支付宝信用卡还款仍是免费的。

有媒体估计，上亿用户将受到新规的影响，不少用户有转而选择其他免费还款方式的意愿。目前，银联“云闪付”和多数银行APP均提供免费高效的信用卡还款业务。有金融专家表示，随着个别巨头开始就一些高频场景进行收费，用户体验有所下降；另一方面，手机银行和中小支付APP在用户体验上仍处于做加法阶段，用户体验越来越好，市场份额有望持续扩大。

张毅认为，从目前状况来看，在这些落后的第三方支付方中，银联和翼支付这种支付体系后劲会更大。支付宝和微信目前还不错，但未来是否具有长远的可持续性，“还是个未知数”。

（据《新快报》）