

开放支付接口 微信杀入电商领域

首批开放类目涵盖商超百货、服饰鞋包、母婴食品

以滴滴打车、快的打车为“马前卒”的双马对阵尚未偃旗息鼓,另一个战场又开火了。周二晚间,微信官方突然宣布,此前尚处于内测阶段的微信支付接口,即日起对通过微信认证的服务号全面开放,首批开放类目涵盖商超百货、服饰鞋包、母婴食品等范畴。

记者了解到,微信支付将涵盖线上的公众账号内支付,以及线下的店内扫码直接支付两项功能,这也意味着微信商业化闭环已经全面介入电商领域。



微信申请微信收费高于天猫

从5.0版本开始,微信已经逐渐展示出它涉足O2O领域的野心,其中微信支付是完成该商业闭环最为重要的一步。

记者了解到,本次微信支付接口将开放给通过微信认证且经营范围属于首次开放类目的服务号,只限实物类经营。同时,由于微信支付使用的是B2C即时到账的接口,暂时不支持C2C的担保交易类型。

首次开放的类目包括商超百货、服饰鞋包、母婴食品、数码家电、图书、化妆品、汽车及配件等范畴,后续会根据平台的运营情况再考虑向其他行业逐步开放。

本次开放的微信支付接口包括两个方面,一是网页内购买的场景,即在公众号内放置

商品信息入口,用户可在微信公众账号中完成支付购买的流程;二是商户可把商品信息和二维码铺到线上、线下,用户使用微信扫描二维码后,获取商品信息,同时到商户后台下单。

其中,各个类目的保证金为2万,费率0.6%,结算周期为T+7。

记者了解到,由于首批开放接口的审核严格,此前已经定向邀请了QQ网购上的部分商家参与。有商家向记者透露,微信公众账号的商品销售对接的是QQ网购的后台系统,因此在费率之外,还会另外收取6%的服务费(以服装为例),而天猫则不收取费率,只收取5%以下的服务费,从收费上看微信暂无优势。

微信支付更快捷

微信开放支付口,这会给目前的电商格局带来什么改变?易观分析师卓赛君接受记者采访时称,微信支付接口全面开放意味着线上线下支付工具的改变,能够利用用户碎片化时间,为其提供更为有效便捷的支付方式,这更有利于实体店和大型零售商执行O2O模式。

而上述商家向记者表示,从用户群上来说,阿里系更强调的是将用户从PC端转向无线端,而微信的优势在于“新增”用户。“在我的银行卡下精选商品频道进入的流量中,有20%~30%属于完全没有网购经验的新用户,而且微信目前尚未把流量集中的地方完全开放给商家。”

他表示,从支付手段上看,微信支付比支付宝支付的确更

为方便和快捷。“但支付体验毕竟只是电商的一部分,目前微信公众账号的CRM功能尚未完善,比如货品咨询、退换货都不方便,也导致了商家销售发展缓慢,效果一般。”

而在线上线下购物的闭环上,该商家提出,微信O2O的主要目的是帮线下提高转化率,比如让购物不成功的客户扫描二维码,在未来通过微信再获得商品的信息,相当于网上购物的概念。“这部分客户可以通过到店提货或者是物流配送,电商部门成为一个支持部门,而不是销售部门。”作为一个一线的电经营者,他认为这种模式,相对于“阿里线下往线上转”的模式,对传统线下商家更具吸引力。

谢睿 南都供稿

唯品会市值逼近100亿美元

仅次于腾讯、百度和奇虎360

据财经网站The Motley Fool报道,唯品会(NYSE:VIPS)周一发布了2013财年第四季度财报,该季业绩以及对于今年第一季度的展望均超出华尔街预期。受此消息推动,唯品会股价周二大涨32%,市值逼近100亿美元。

唯品会股价周二在纽交所上涨41.45美元,报收于169.21美元,涨幅为32.44%,是当天纽交所表现最为强劲的股票。唯品会目前的市值为94亿美元,相当于亚马逊市值的5%。但已经超过网易、新浪、搜狐,在内地互联网公司中市值仅低于腾讯、百度和奇虎360。

根据德银发表的投资报告,唯品会事实上已经主导了中国零售折扣市场。“唯品会管理层的业绩预期相对保守,而且拥有出色的执行能力”是唯品会市值不断上涨的主要原因。 凤财

韩国亏损拉低业绩 渣打10年来首次盈利下滑

近3/4收益来自亚洲地区的渣打集团昨日公布业绩显示,10年来首次获利下滑。“我们展望2014年将取得温和增长。市场及贸易状况较去年更见波动及艰难。虽然现时表现势头比去年下半年理想,但2014年上半年的表现在收入及溢利水平方面将继续充满挑战。”集团行政总裁Peter Sands表示。

渣打集团在中国营收增长,同时支出减少。经营亏损由2012年的1.03亿美元减少至8800万美元,经营支出减少3%至3.64亿美元。个人业务方面,中国收入增长8%至3.21亿美元,反映私人贷款及按揭贷款收入的持续增长、按揭边际利润上升,以及财富管理收入因银行保险增加而录得的强劲表现。但部分增长因存款收入在边际利润受压下减少而被抵销。中小企业收入亦有所减少,原因是主要存款产品边际利润受压,加上资产增长放缓。与此同时,中国支出受到严格控制,与2012年基本持平。

企业银行方面,中国收入下降13%至6.13亿美元,主要是由于边际利润受压抵销活跃的客户活动。由于利率于2012年下调,加上金融市场产品息差收窄后,现金、贸易及金融市场业务的交易量虽有强劲增长,但远不足以抵销边际利润的降幅,以致客户收入下降5%。

备受关注的是,韩国业务2013年减值前溢利减少5.30亿美元至亏损1200万美元,成为渣打集团的业务重灾区。据披露,渣打集团于韩国正在精简业务架构,出售小型消费者融资及储蓄银行附属公司,以及尽快削减成本,员工人数按年减少约400人。

据渣打集团披露,渣打集团不是唯一在韩国遇到困难的银行。在7家主要银行中,有6家的收入和溢利录得双位数的跌幅,而平均股东权益回报约低于3%,为10年来的最低水平。 梁小婵 南都供稿

阿里或10亿美元参股华数 布局家庭互联网

从2月25日开始,华数传媒连续多日发布停牌公告。有传言称,此次停牌缘于阿里集团参股,估计阿里集团最终持股华数传媒20%,涉及金额约10亿美元。双方或共同打造家庭互联网“铁人四项”：“基础网络+软件+硬件+互联网”。

4年前开始产品合作

华数传媒控股股份有限公司证券事务代表吴帅在回应记者时表示:“此次停牌主要原因为拟对2014年非公开发行股票的方案进行调整,可能涉及调整募集资金投向、引入战略投资者等方面的变化。目前相关方案正在洽谈、论证中,待各事项明确后公司将刊登相关公告。”阿里方面对此传言不予置评。

据了解,华数传媒与阿里巴巴的合作始于4年前。2010年,双方共同投资1亿

人民币成立华数淘宝,试水网络视频电视购物。但仅在一年之后,阿里以2800万元的代价回购了华数传媒持有的华数淘宝股份,合资宣告结束。去年7月份,阿里和华数再度联手推出互联网机顶盒产品,试图开创家庭网购新模式。

赛迪投资顾问高级经理陈德强分析认为,“此前华数和阿里的合作主要局限于产品,包括推出的华数淘宝和阿里盒子,都不算非常成功。阿里做机顶盒的目的和乐视盒子、小米盒子同样是为了抢占

家庭入口,乐视本身是做内容,小米是做硬件,阿里携手华数看重的是它的‘通道’。”

阿里实现全媒体目标

公开信息显示,作为集团上市平台的华数传媒,去年年末刚完成一次非公开发行,并获得了网通信息港和华数集团持有的全部宽带网络业务资产,将实现有线电视网和宽带互联网的有效整合。早在2011年10月,浙江华数广电网络股份有限公司就于杭州挂牌成立,在整合发展工作全部完成后,浙江

华数将拥有1300多万户有线电视用户。

电视始终是家庭最大共享屏。“通过电视屏幕实现全国网络互通,阿里此举最终目的还是达到全媒体的目标。将手机屏、电脑屏和电视屏相连接,实现个人屏到家庭屏的跨越。从长远趋势来看,未来无论是消费购物、定制内容还是支付业务,都能够在电视屏上完成。”陈德强表示,双方若能达成合作,对浙江省乃至华东地区都会产生深远影响。

余玥 谢睿 南都供稿