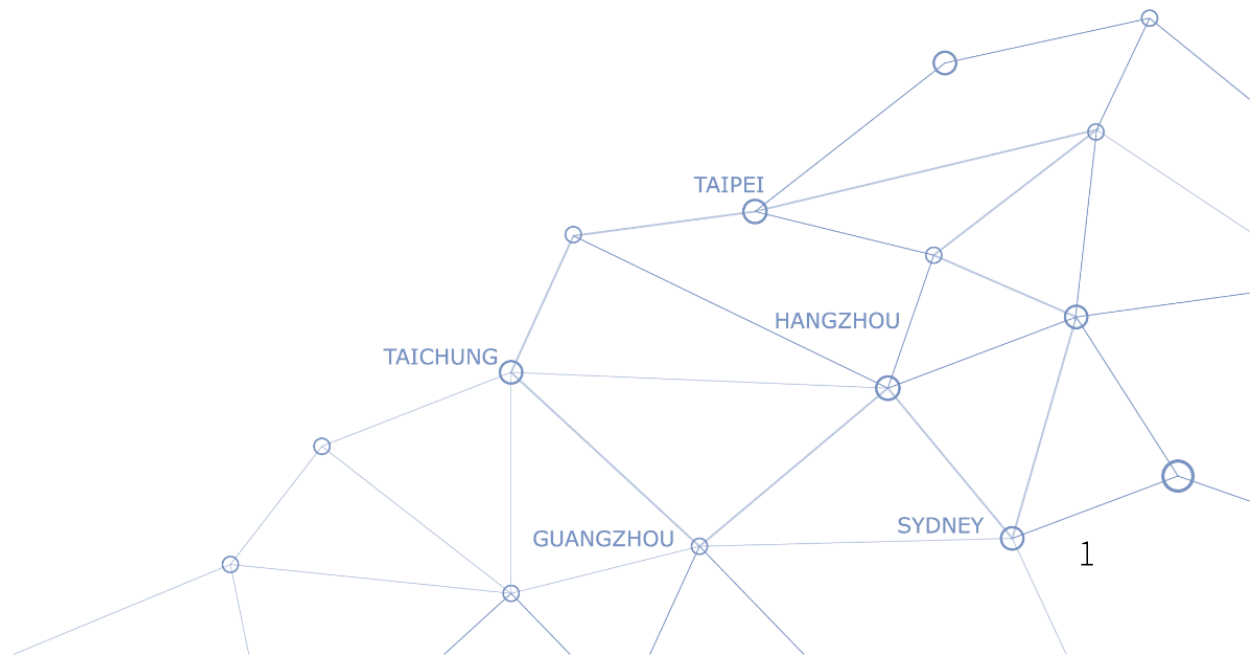


# 金流調研

蘋果第三方支付、應對策略及執行方案

商業研究部



## 背景 & 目的

- 開發者持續對蘋果30%的APP Store佣金及其對第三方支付的限制表示抗議，蘋果有所妥協，允許開發者向用戶介紹iOS App之外的購買選項
- 在此背景下，本報告提供支付策略並推薦合適的金流，幫助集團選取合適的第三方支付平臺，增加營收

## 名詞解釋

- 支付平臺 (Payment gateway)：即金流外鏈，為企業提供線上支付服務，通過與各支付機構合作，使商戶能夠接收線上付款
- 支付平臺可合作的線上支付方式：信用卡/借記卡、FPX網上銀行和eWallet等
- 支付平臺的作用：是實現第三方支付的核心；消除地理障礙；透明度高；有助於減少基礎設施和人力資源成本

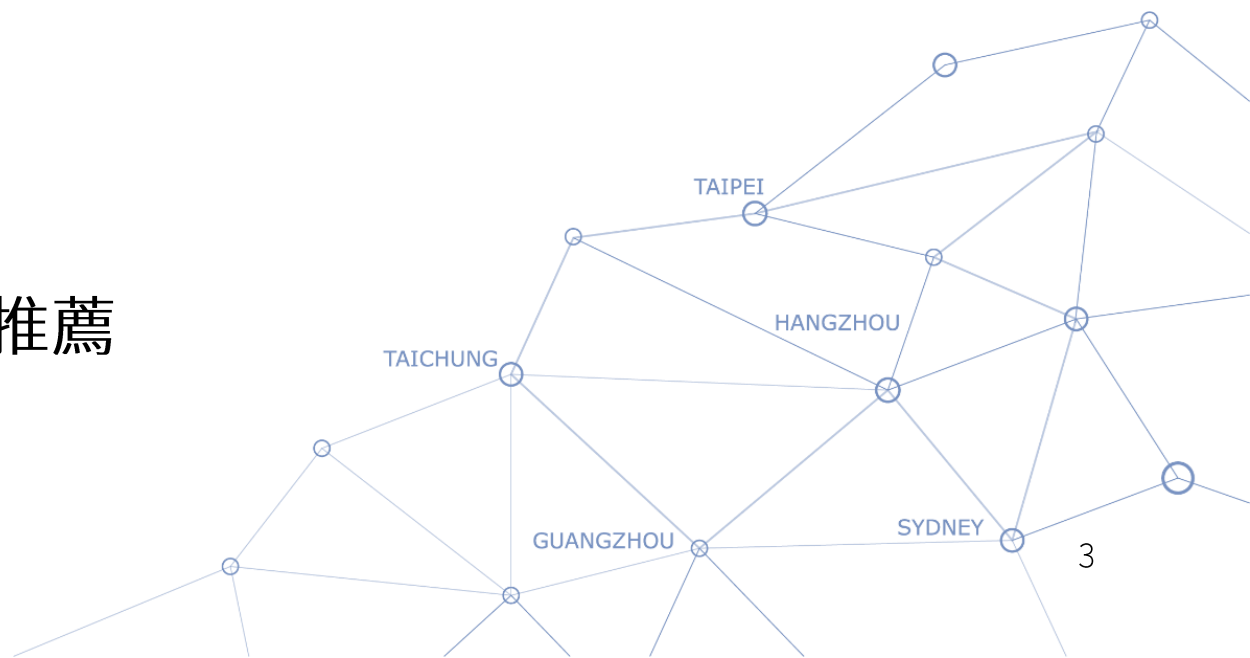


# 目錄

## 01 蘋果第三方支付的背景及影響

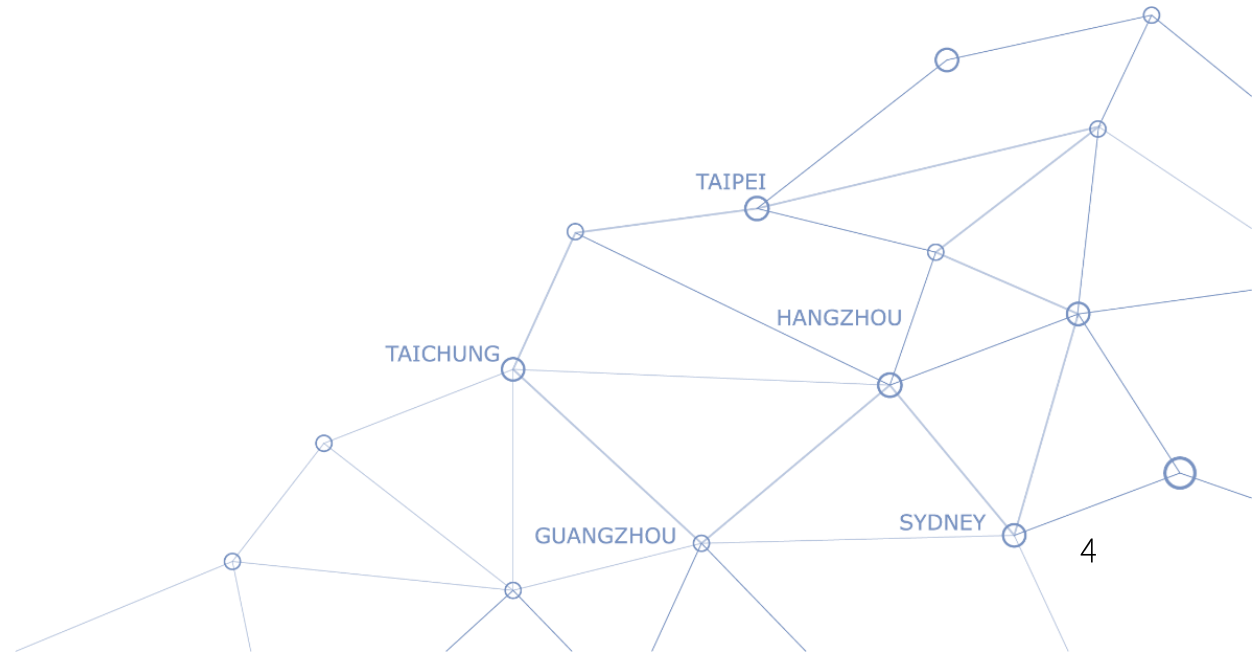
## 02 應對策略

## 03 執行方案及金流推薦

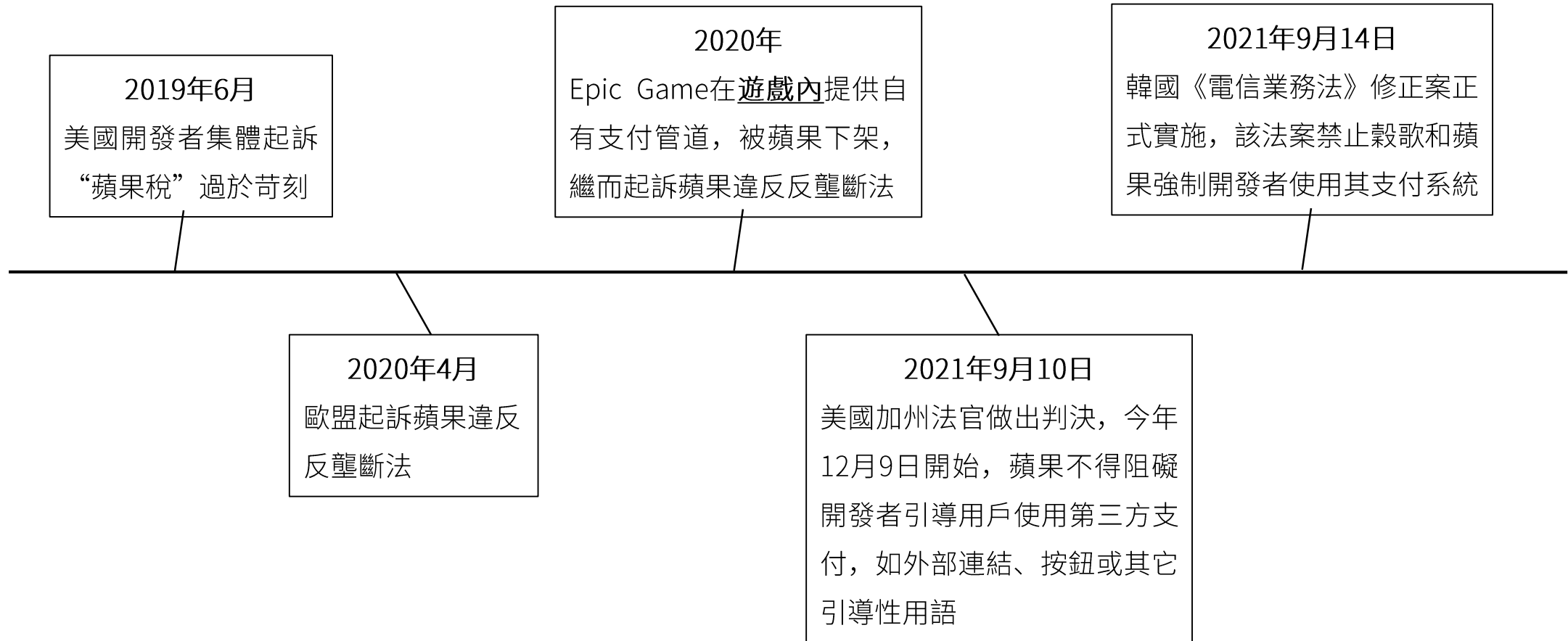


# 01

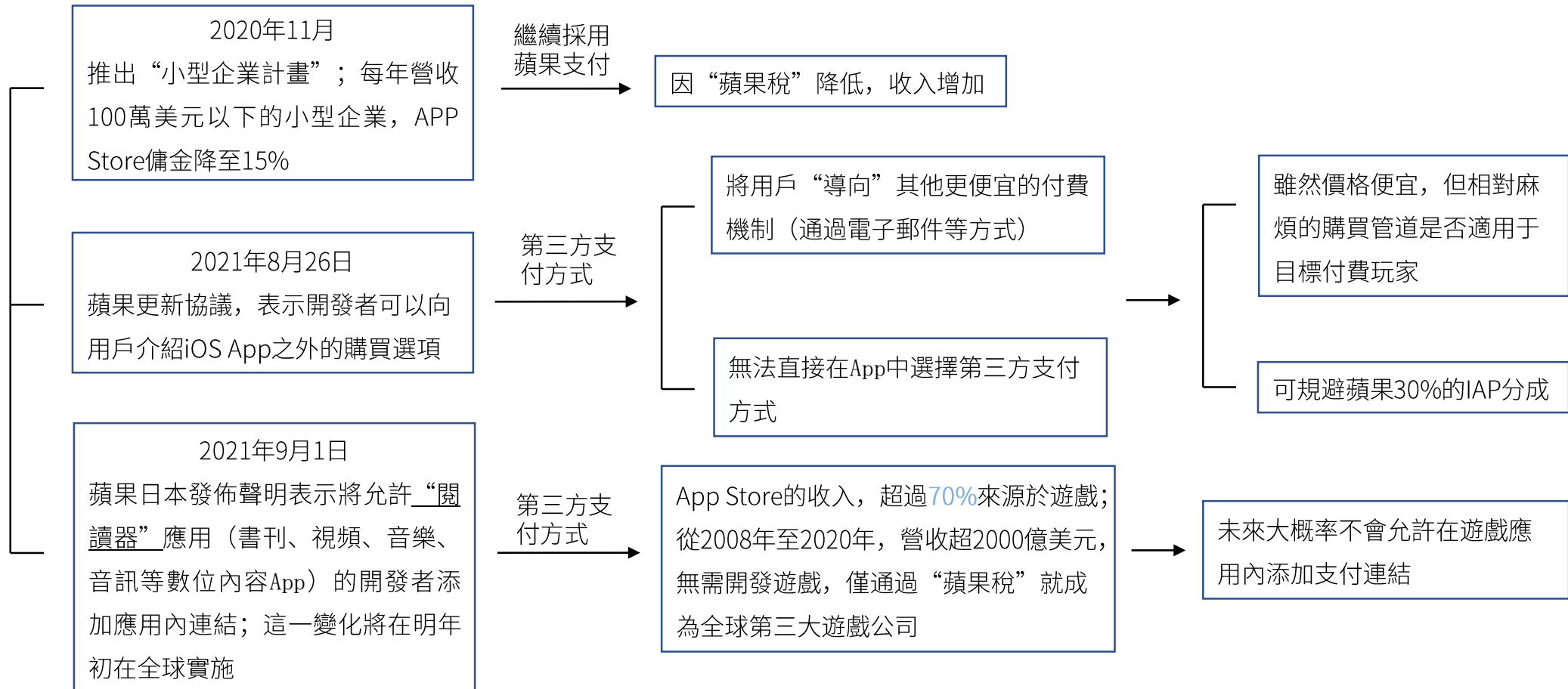
## 蘋果第三方支付背景及影響



# 近年來，全球多國抗議“蘋果稅”及其壟斷地位；美國及韓國已出臺法律法規要求蘋果和穀歌減少支付系統限制



# 蘋果提供妥協方案，允許遊戲開發者採取非iOS支付方式，但不得直接添加應用內連結；遊戲開發者搭建第三方支付需綜合考慮外鏈的成本及用戶接受度



資料來源：《蘋果的另一面：除了賣手機，它還是第三大遊戲公司》. <https://www.ifanr.com/1108144>

## 採用第三方支付方式，iOS端一個季度能幫助集團增加超3千萬新臺幣收入

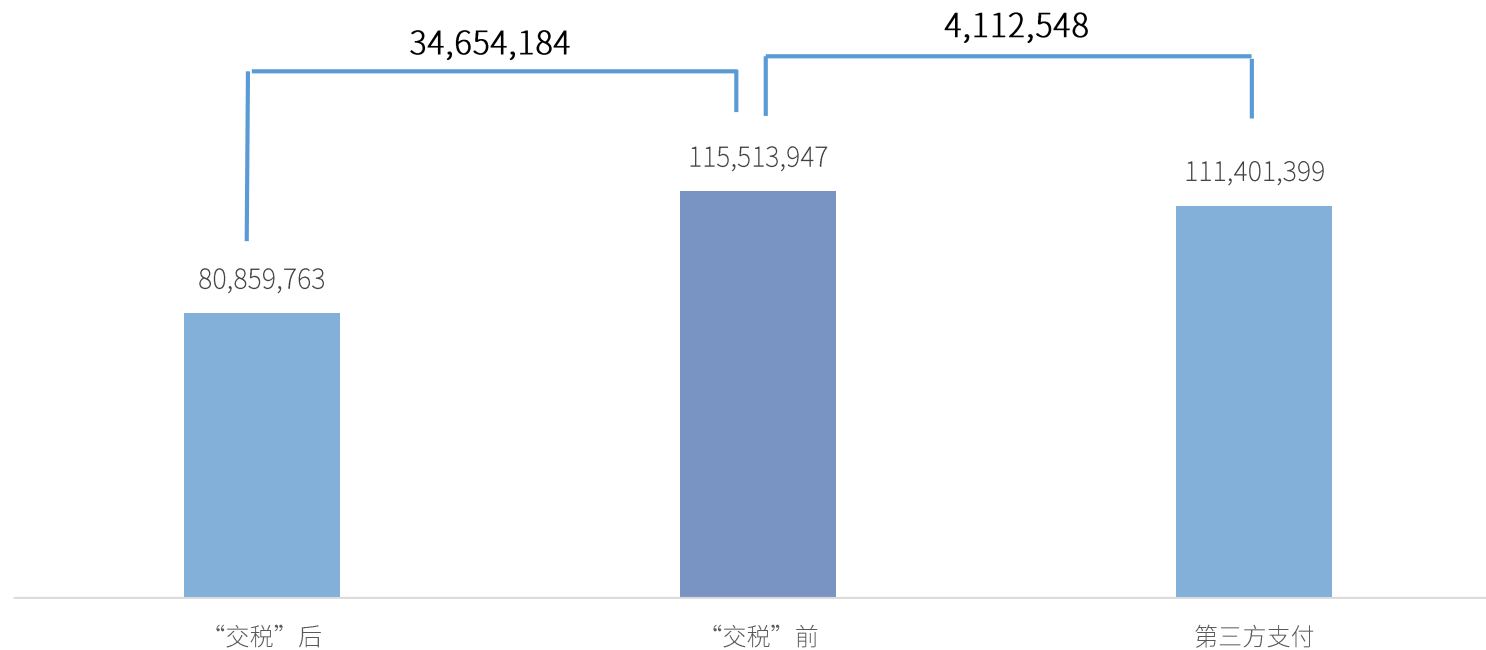
- 老子有錢Q3營收在“蘋果稅”後減少3465萬新臺幣；但通過第三方支付僅減少411萬新臺幣；兩種方式相差3054萬新臺幣
  - 第三方支付以Stripe為例，其收費標準在大部分支付平臺中處於中等水準，具有代表性

老子有錢2021年Q3總營收（單位：新臺幣）

### Stripe:

收款費率：3.4% + \$0.5/每筆交易

（匯率：1美元=27.86新臺幣）



備註：老子有錢是集團營收主要來源，故以其為例估算第三方支付能夠增加的營收  
老子有錢Q3儲值共13286人，以此數值代替交易筆數

# 02

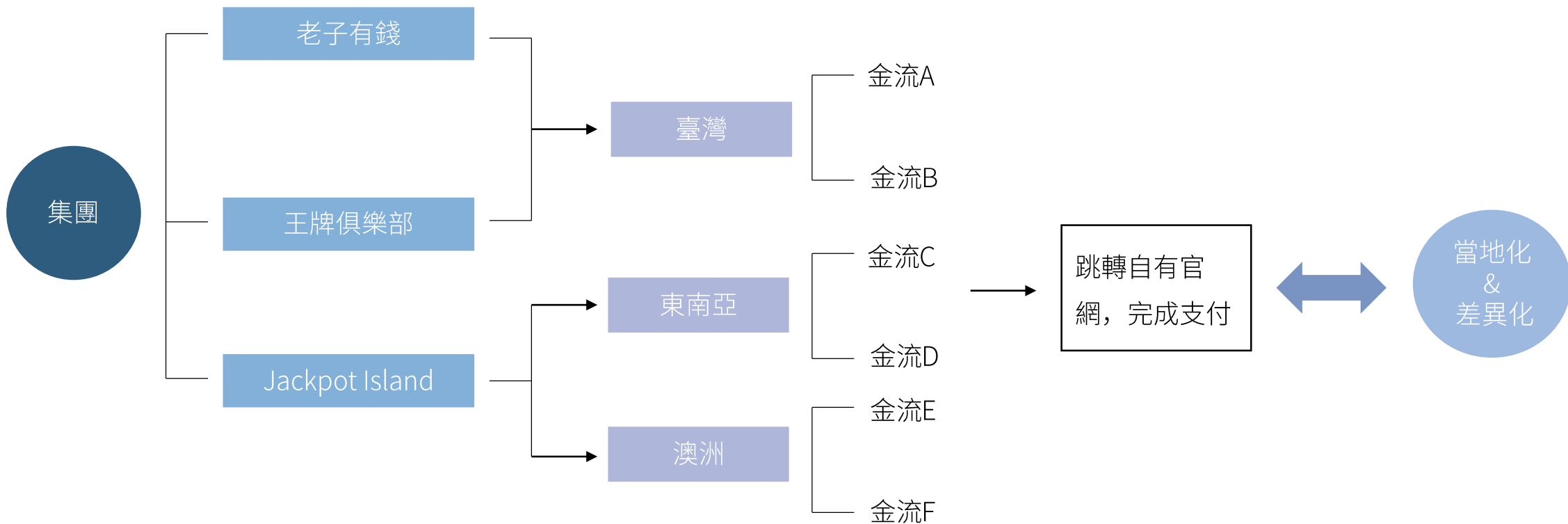
## 應對策略





# 策略1：針對各產品不同的目標市場推送合適的金流外鏈，實現獨立的支付管道

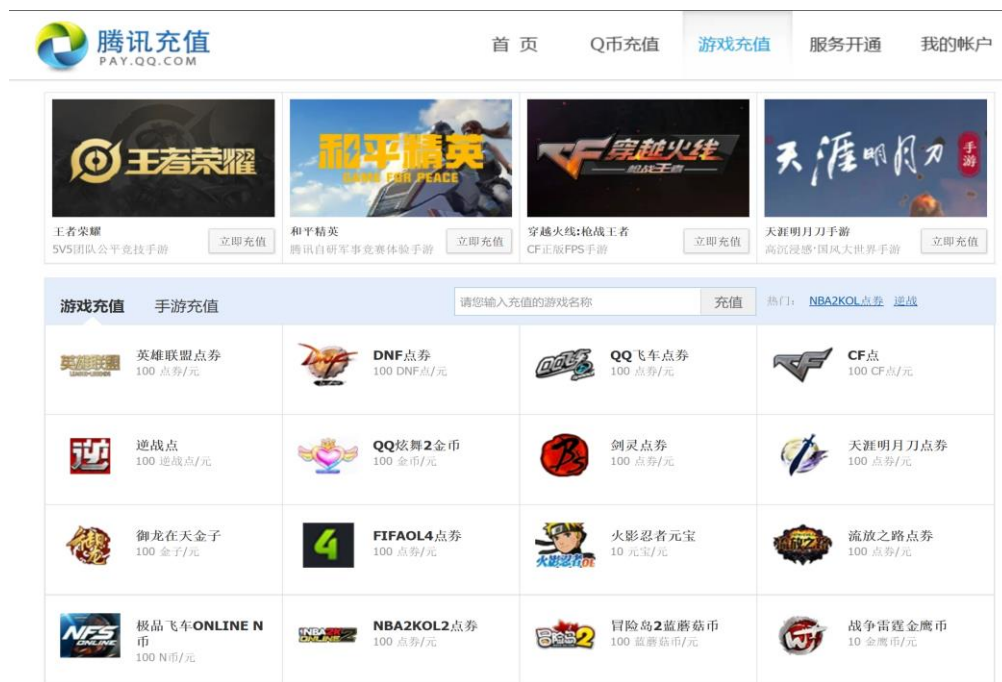
- 通過短信、郵件等方式與潛在付費玩家聯繫，提供當地接受度廣的幾個金流，並表明新管道的安全性和優惠性
- 特點：實現週期短、對資源需求較少、與市場匹配度較高



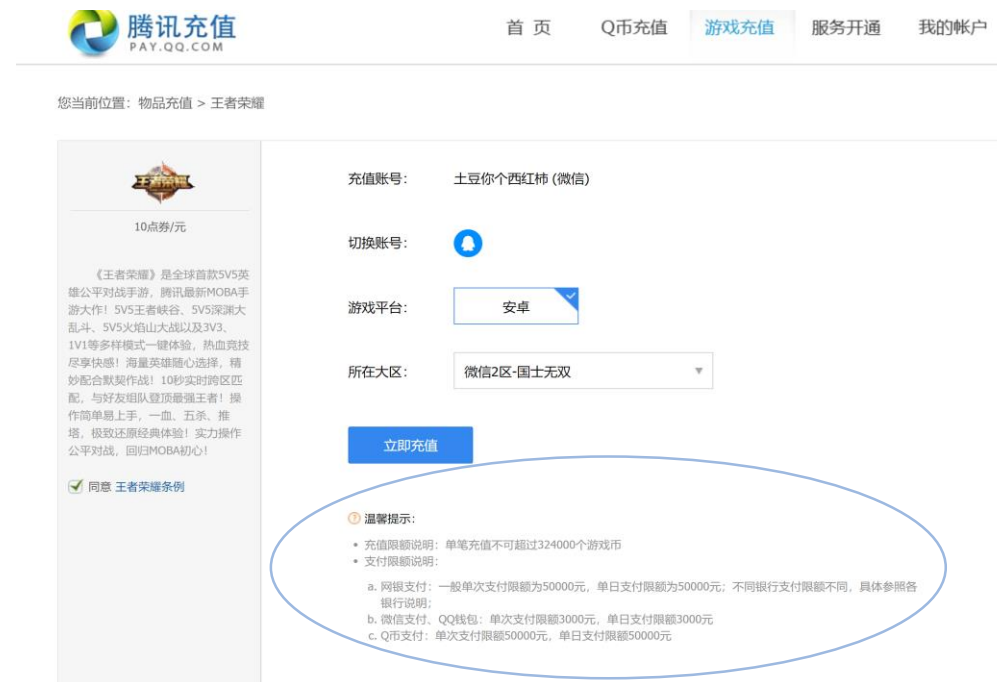
## 策略2：整合集團資源，建立包含所有集團遊戲產品的統一的商城網站

- 選取金流平臺的標準：金流覆蓋受眾面、合作金流平臺穩定性及合作成本
- 按照標準，選取接入若干個金流供玩家自主選擇
- 特點：對資源需求較大、實現週期較長、但能夠獲得規模效用

遊戲充值主頁面：放置集團所有產品



充值細分頁面：列明帳號、遊戲平臺及合作的金流管道

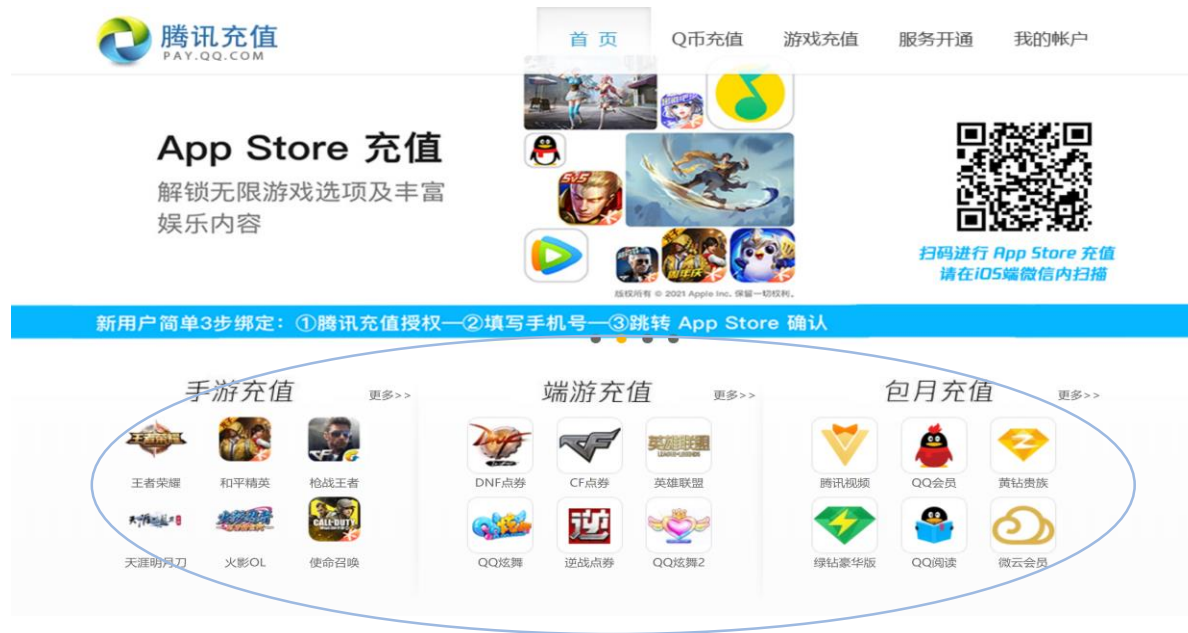


策略1在資源需求、玩家體量、用戶接受度上有優勢；策略2需在短期策略穩定執行後，借助更多資源投入，建立集團產品統一平臺，獲取規模效用

考慮因素	策略1	策略2
專用性、用戶接受度	✓ 與目標市場的用戶習慣、市場覆蓋面相匹配	✗ 選取的幾個較廣泛被使用的金流，不一定能夠觸達足夠多的玩家
對資源需求	✓ 無需過多整合資源，各產品之間獨立運營	✗ 建立及維護商城需要較高的技術支持
對玩家體量要求	✓ 對玩家體量無要求	✗ 若玩家體量小，則意義不大
規模效應	✗ 無法享受大體量帶來的低成本	✓ 統一商城帶來的用戶數量翻倍，能在與金流談判時更大限度的降低費用成本
廣泛適用性	✗ 當產品進入新市場，需再次尋找合適的金流	✓ 產品後續進入新的市場，不需要額外操作
時間成本	✗ 需與較多的金流公司談合作	✓ 需談判的金流公司數量較少
打通各產品玩家	✗ 無	✓ 提供了單一產品玩家瞭解公司其他產品的機會，利於提高玩家轉化率

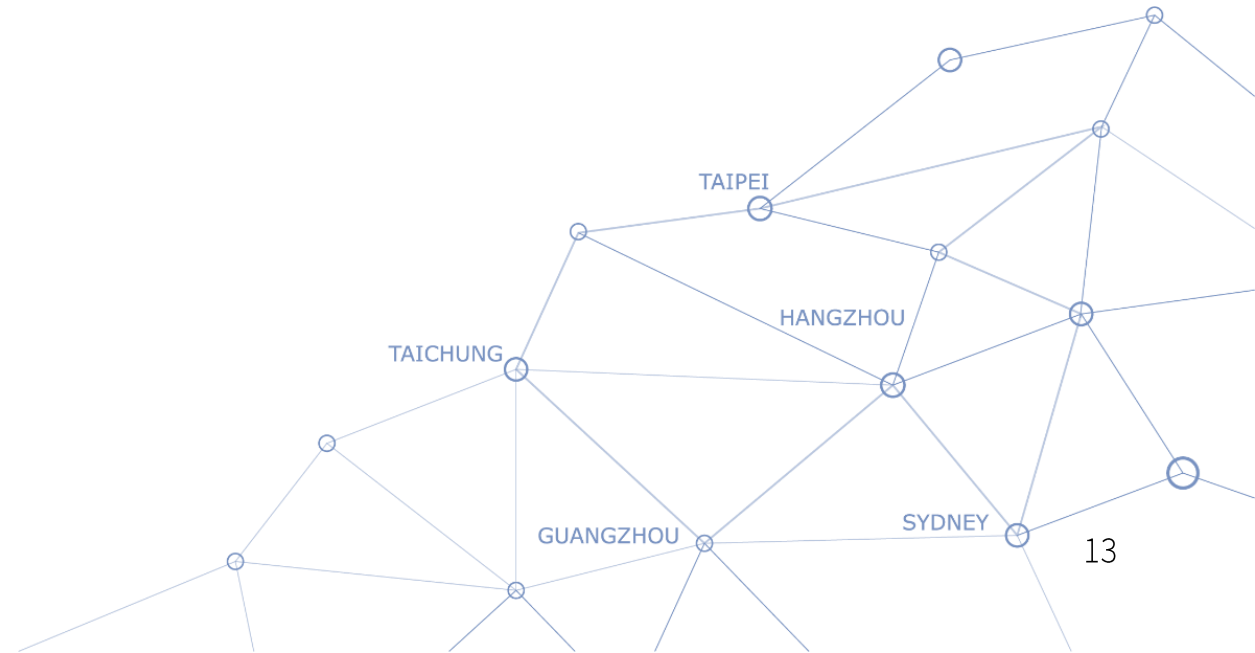
## 策略3：在自有商城穩定盈利，建立知名度後，與其他有競爭力的商城網站合作，實現有效用戶置換，擴大集團影響力

- 不局限於只和做博弈遊戲的公司合作，可以涉足其他遊戲品類或相關行業
  - 通過與其他公司進行用戶置換，獲取更多優質用戶；利於擴大公司影響力，佈局長遠的商業版圖
  - 但對自身實力要求高，需關注與其他公司的合作風險
- 特點：難度大，對資源與實力要求高；但利於長遠發展



# 03

## 執行方案及金流推薦



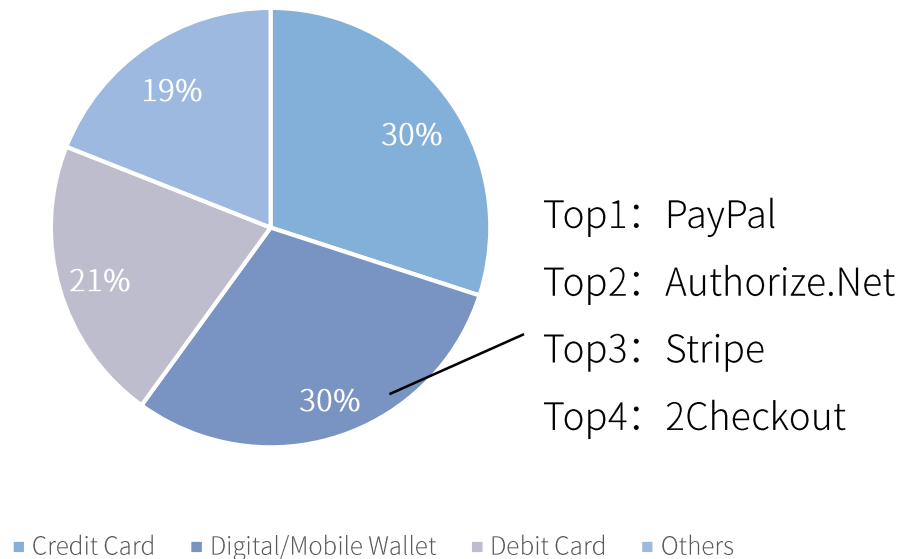
## 針對策略1的執行方案：

老子有錢、王牌俱樂部和Jackpot Island參考各自目標市場的金流覆蓋面、用戶接受度及成本，以落實當地化為宗旨，分別在各目標國家/地區選取2款金流開展合作

備註：各金流詳細介紹見附錄

- 在美國，信用卡、電子錢包和儲蓄卡是用戶主要的網上支付方式

How do American pay online? (2020 data)



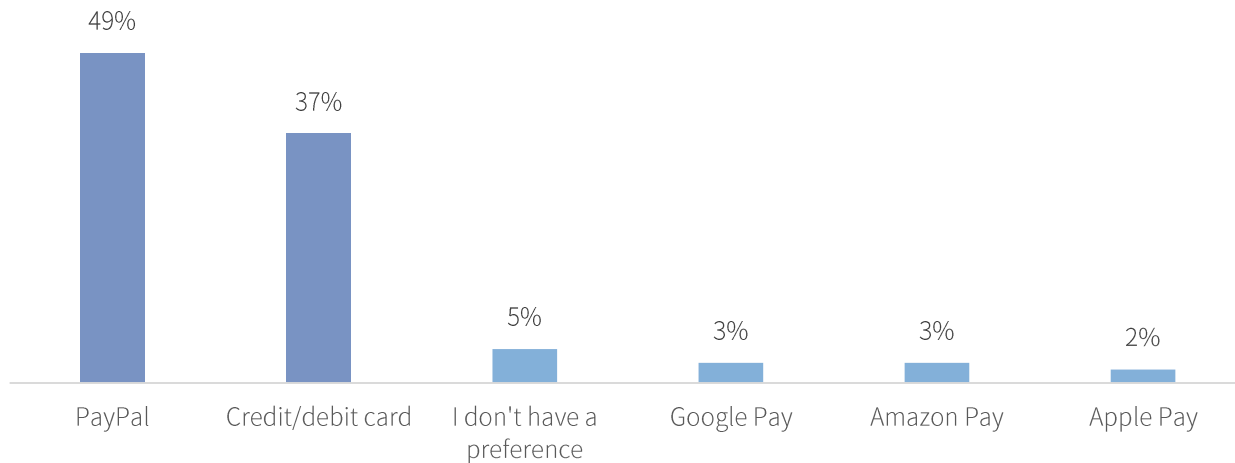
## 金流特點

- PayPal  
優點：能使消費者的購買意願提高54%，受認可度高  
缺點：高交易費用，如有爭議，可能被凍結帳戶
- Authorize.Net  
優點：授權成功率最高，交易費相對便宜  
缺點：沒有免費試用
- Stripe  
優點：在B2B、B2C、電子商務和零售、軟體服務、非盈利等發展好；覆蓋美國90%成年人；交易費較低  
缺點：只支持固定的國家/地區
- 2Checkout  
優點：訂閱計費及管理方面能力強  
缺點：價格偏貴

資料來源：《Distribution of e-commerce payment methods in the United States in 2020》<https://www.statista.com/statistics/935676/payment-methods-used-for-online-transactions-usa/>  
& 《10 Best Payment Gateways in USA [2021]》. <https://meetanshi.com/blog/best-payment-gateways-in-usa/>

歐洲：PayPal和卡支付在英國是最受歡迎的網上支付方式；FONDY、BlueSnap和2CheckOut因優秀的綜合實力成為歐盟的最佳支付平臺

Preferred Online Payment Methods in the UK, 2021



- What are the best European payment gateways to consider in 2021?

(評價因素：支付流程、批准交易速度、安全性、語言及幣種、價格)

No.1 FONDY

No.2 BlueSnap

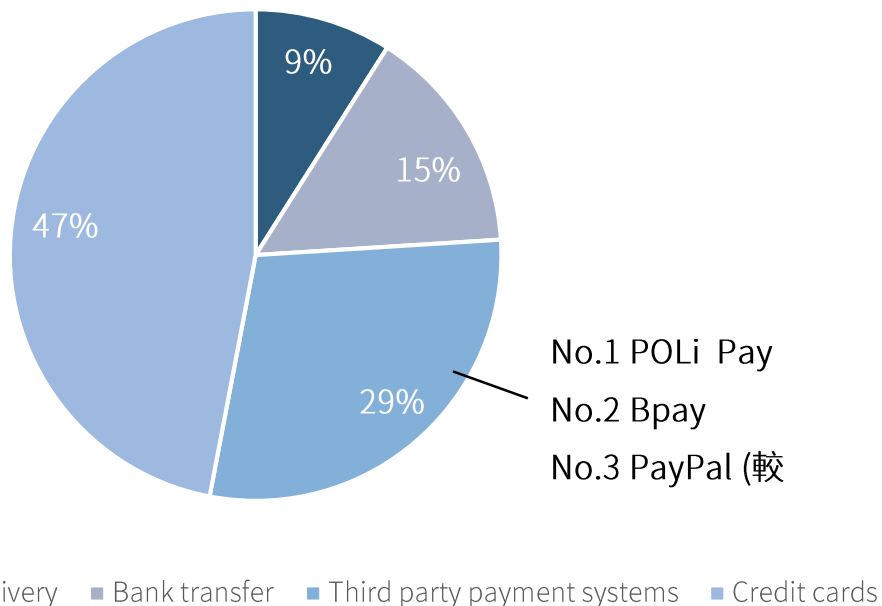
No.3 2CheckOut

資料來源：《Best Payment Gateway Providers in Europe in 2021》. <https://financesonline.com/best-payment-gateway-providers-in-europe/>



- 在澳大利亞，信用卡是用戶主要支付方式；POLi Pay和Bpay是除了信用卡以外最常用的支付平臺

How do Australians Pay Online? (2019 data)



## 金流特點

- POLi

應用場景：電商、線上博彩、社交媒體、航空公司等線上支付場景

發展程度：在澳洲知名度高、受眾多，發展較成熟；但支付通道較少

- Bpay

應用場景：電商、個人轉帳、企業收付款

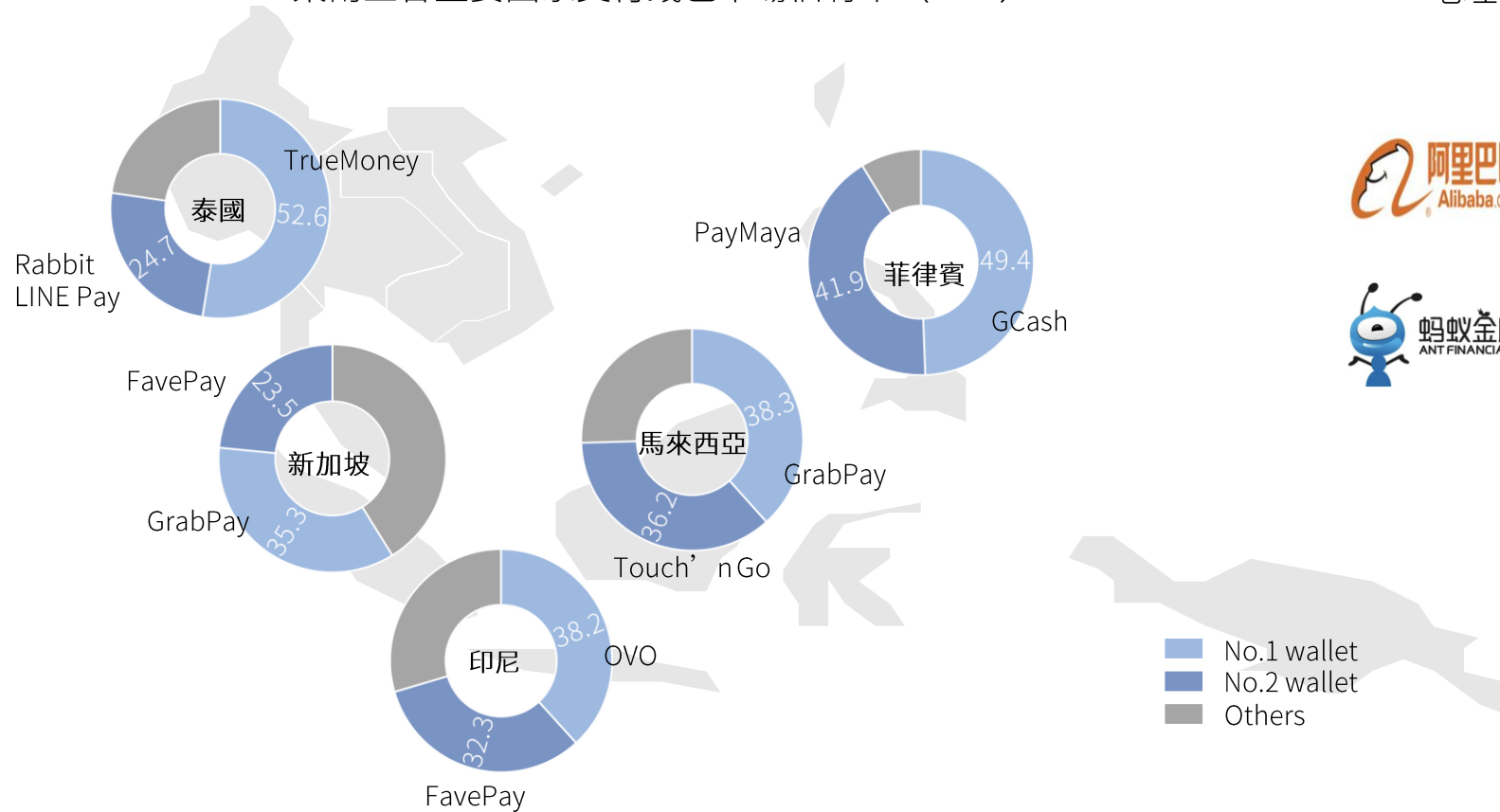
發展程度：與眾多金融機構合作，被視為安全的標誌、有一定知名度、較好的口碑、支付通道較多

資料來源：《Most Used Payment Methods In Australia》. <https://www.experteasy.com.au/blog/most-used-payment-methods-in-australia/>  
& 《2019年澳洲電商市場報告：澳大利亞消費者行為及市場分析》. [https://www.sohu.com/a/316994106\\_115514](https://www.sohu.com/a/316994106_115514)

# 東南亞：沒有具有市場壟斷地位的單一支付錢包，需針對具體國家選取合適的金流

- 各國市場佔有率排名前2的支付平臺，均具有較高的本地用戶接受度；因東南亞市場競爭大，各錢包收取費用低

東南亞各主要國家支付錢包市場佔有率 (in %)



地理位置相鄰的優勢，東南亞各國與我國合作緊密



- 2016年與泰國支付公司Ascend Money合作，共同打造TrueMoney
- 2017年與Touch 'n Go共同組建合資公司，提供電子錢包及金融服務
- 2017年螞蟻金服與Fave新加坡合作
- 2018年20億美元投資Lazada
- 2020年阿裡擬以30億美金投資Grab，螞蟻金融欲正在收購 OVO和DANA

資料來源：《東南亞電子支付激戰：Grab能“燒”出支付寶嗎？》. <https://www.huxiu.com/article/445521.html>



臺灣：街口支付與Line Pay均有廣泛的市場與受眾，並通過優惠使商家和用戶受益

- 電子支付均可綁定多家銀行卡，支付服務範圍廣
- 銀行帳戶儲值後，可與好友相互轉帳；返點、折扣等優惠多

2020年，

手機綁定電子支付交易額達**854億元**，

首次超過移動信用卡

截至2021年1月，

使用電子支付人數超**1212萬人**，

逾**6成**成年人用電子支付

電子支付管道使用人數排名：

**No.1 街口支付**（413萬人）

**No.2 LINE Pay Money**（314萬人）

資料來源：《臺灣金管會：截至2020年底，移動支付累計交易額達4230億元》. <https://www.dsb.cn/141677.html>

老子有錢、王牌俱樂部和Jackpot Island共同搭建統一的商城網站。以目標市場高覆蓋率為主要標準，選取2-3款全球金流。對於不太適用於全球主流支付的個別市場，加入1款當地化的金流

備註：國際流行的金流在東南亞市場知名度低，受眾群體小；因此需要參考短期策略中該地區推薦的金流，與其達成合作

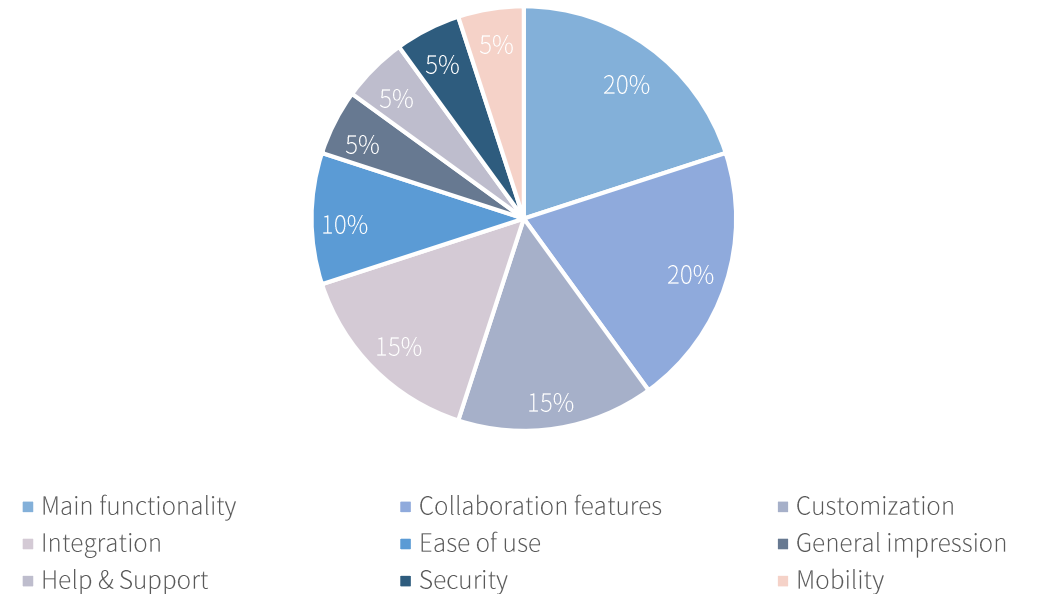
全球：Stripe、PayPal和2checkout在歐美市場是主流的支付平臺，在澳洲也有一定知名度，是商城選擇統一支付平臺的合適對象

- Stripe、PayPal和2checkout在全球範圍內，綜合能力最強且用戶滿意度高

Top payment gateway of 2021

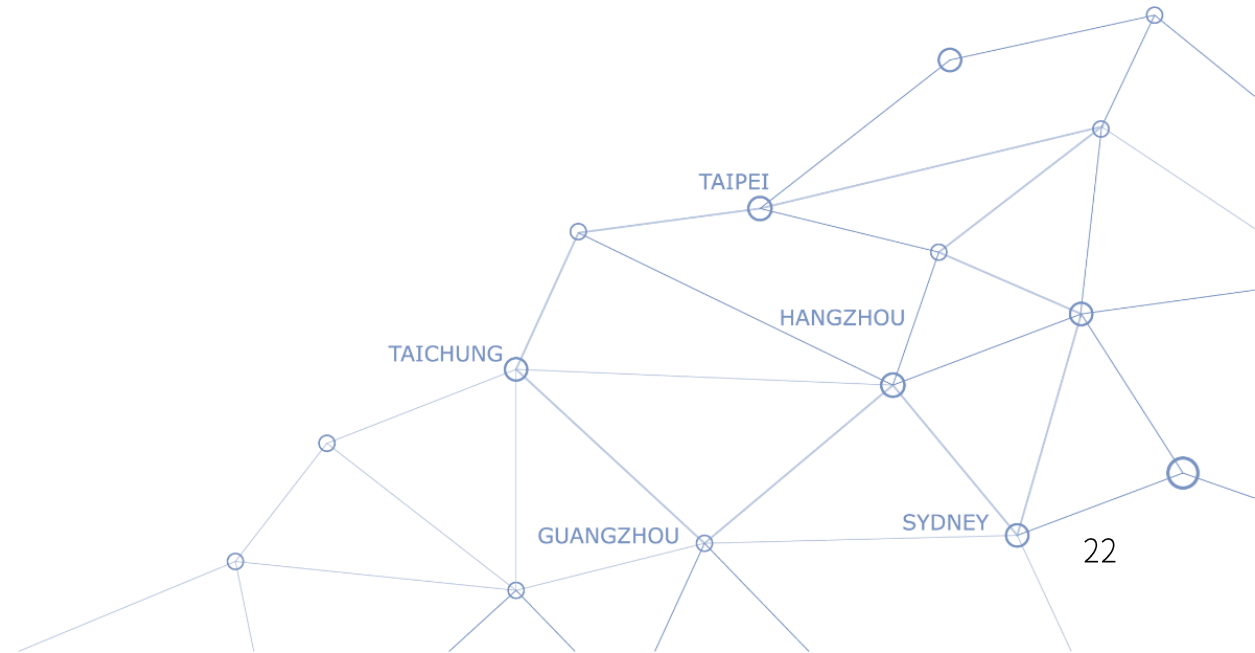
payment gateway	排名	智能評分	用戶滿意度
Stripe	No.1	9.6	97%
PayPal	No.2	9.5	99%
2CheckOut	No.3	9.3	97%

智能評分依據



資料來源：《List of Top 11 Payment Gateway》. <https://payment-gateway.financesonline.com/>

## 附錄：各國家/地區的payment gateway



	Authorize.Net	Stripe	PayPal	2Checkout
服務內容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 先進的欺詐檢測</li> <li>2. 客戶資訊管理(重複付款無需再次輸入支付細節)</li> <li>3. 重複付款</li> <li>4. 電子支票付款</li> <li>5. 免費線上發票</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 線上支付</li> <li>2. 增加經常性收入:0.5%</li> <li>3. 發票:0.4%</li> <li>4. 自動計算和徵收交易的稅收:0.5%</li> <li>5. 提供欺詐保護</li> <li>6. 定制報告</li> <li>7. 高級支持(為快速增長或複雜的企業量身定制的支援計畫)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 收付款</li> <li>2. 管理風險</li> <li>3. 加速增長</li> <li>4. 簡化操作</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 全球支付。擴大國際增長；銷售任何類型的產品；使用經常性帳單</li> <li>2. 智慧訂閱管理工具</li> <li>3. 全球稅收和監管合規</li> <li>4. 報告分析</li> </ol>
收費標準	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. All-in-One選項(幫助建立商戶帳戶和支付閘道)               <ol style="list-style-type: none"> <li>i. 沒有安裝費用</li> <li>ii. 閘道:每月25美元</li> <li>iii. 每筆交易2.9% + 30美分</li> </ol> </li> <li>2. 僅支付閘道               <ol style="list-style-type: none"> <li>i. 沒有安裝費用</li> <li>ii. 閘道:每月25美元</li> <li>iii. 每筆交易10美分，每日批量費10美分</li> </ol> </li> <li>3. 定制 如果每年處理超過50萬美元</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 國際卡：需繳納1%的費用；如果需要進行貨幣轉換，則需繳納1%的費用</li> <li>2. 錢包(支付寶/蘋果支付/穀歌支付/點擊支付/微信支付)：如果使用國際卡完成數字錢包支付，將收取1%的費用；如果需要進行貨幣轉換，則需繳納1%的費用</li> <li>3. 國際支付方式：1.5%的費用適用於國際支付方式；由於這些支付方式需要提供當地貨幣，因此在貨幣兌換時需要額外支付1%的費用</li> </ol>	固定費用	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 2SELL: 3.5% + \$0.35/每成功交易</li> <li>2. 2Subscribe: 4.5% + \$0.45 /每成功交易</li> <li>3. 2Monetize: 6.0% + \$0.60 /每成功交易</li> </ol>
聯繫方式	Phone: 1-888-323-4289	在網站上直接預留資訊等待聯繫	在網站上直接預留資訊等待聯繫	在網站上直接預留資訊等待聯繫
結帳週期	行業平均週期為3-5個工作日	2日/每週/每月	小額提現即時到賬，大額提現1-3天	依據協議
網址	<a href="https://www.authorize.net/en-us/sign-up/pricing.html">https://www.authorize.net/en-us/sign-up/pricing.html</a>	<a href="https://stripe.com/pricing/local-payment-methods">https://stripe.com/pricing/local-payment-methods</a>	<a href="https://www.paypal.com/us/enterprise/platform">https://www.paypal.com/us/enterprise/platform</a>	<a href="https://www.2checkout.com/global-payments/">https://www.2checkout.com/global-payments/</a>

	Poli Pay	Bpay
服務內容及優缺點	<p>POLi Bill Pay: POLi Links非常靈活，有多種方式可以為企業提供簡單、安全的支付服務</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 資金直接存入帳戶</li> <li>2. 付款時的即時通知</li> <li>3. 無需註冊或信用卡</li> <li>4. 每個交易都有唯一的POLi ID</li> <li>5. 提前付款提供折扣</li> <li>6. 允許部分付款</li> </ol> <p>95%的擁有網上銀行的澳大利亞人都有Poli Pay 顧客和技術支援的客服一直都在</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 只適用於有ACN、ABN或ARBN的業務而且需要與一家澳大利亞的銀行有關聯</li> <li>2. 使用Bpay唯一的顧客參考碼可以很簡單的識別使用者及追蹤支付資訊；可以控制用戶什麼時候支付以及支付金額</li> </ol> <p>提供智慧帳單</p>
收費標準	<p>交易費：1%/每筆交易（上限\$3 + GST） 退款費：\$2.1/每筆交易</p>	
接受的支付方式		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 與超過150家銀行、信用合作社、建房互助會和UpBank™等新銀行以及Beem It®等創新的網上銀行都有合作</li> <li>2. 需要先有澳洲的銀行帳號，具體聯繫自己的銀行</li> </ol>
結帳週期		一個工作日
網址	<a href="https://www.polipayments.com/">https://www.polipayments.com/</a>	<a href="https://bpay.com.au/business/business-faqs">https://bpay.com.au/business/business-faqs</a>



	TrueMoney	Line Pay
服務內容及優缺點	付款方和收款方都不需要有銀行帳戶	網站/APP收款
收費標準	匯款的起始費用只有50泰銖，使用的匯率也是固定匯率	交易手續費：3%（不含稅）
結帳週期	收款人可以在收到匯款資訊後立即收到匯款，收款人將收到寄件者轉讓的全部款項	請款後7個工作日
用戶數		314萬人
網址	<a href="https://www.truemoney.com/transfer/what-is.html">https://www.truemoney.com/transfer/what-is.html</a>	<a href="https://pay.line.me/portal/tw/customer/faq?categoryId=regacct">https://pay.line.me/portal/tw/customer/faq?categoryId=regacct</a>

	Grabpay	Touch'n Go
收費標準	暫時不收取手續費	除提現時根據不同銀行要求需支付提現手續費，其他暫時不收取費用
接受的支付方式	暫只支持VISA\MASTER\AMEIRICAN EXPRESS\銀聯	
聯繫方式	在網站上直接預留資訊等待聯繫	在網站上直接預留資訊等待聯繫
結帳週期	如果將資金套現，資金會在達到約定限額時自動清除，或者每天結束時自動清除	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 如於下午4時前提出“提現”申請，款項會于成功處理“提現”申請後的兩個營業日(T+1)內轉帳</li> <li>2. 如於下午4時或之後提出“提現”申請，它將被視為次日請求處理，款項將在成功處理請求後的3個工作日(T+2)內轉移</li> <li>3. 需承擔適用的銀行費用和收費</li> </ol>
網址	<a href="https://www.grab.com/sg/merchant/pay/">https://www.grab.com/sg/merchant/pay/</a>	<a href="https://www.touchngo.com.my/">https://www.touchngo.com.my/</a>
用戶接受度	市場佔有率38.3%，馬來西亞市占率最高的電子錢包	市場佔有率36.2%，馬來西亞市占率第二高的電子錢包
備註	用戶需綁定銀行卡，先充值至Grabpay內	

	Grabpay	FavePay
服務內容		可獲得免費的業務業績洞察報告
收費標準	暫時不收取手續費	Revenue = Total Bill — (FavePay Cashback Earned + Fave Commission + GST on Fave Commission)*1% Fave fees
接受的支付方式	暫時只支援VISA\MASTER\AMEIRICAN EXPRESS\銀聯	VISA\MASTER\支付寶\Grabpay\Boost
聯繫方式	在網站上直接預留資訊等待聯繫	在網站上直接預留資訊等待聯繫
結帳週期	如果將資金套現，資金會在達到約定限額時自動清除，或者每天結束時自動清除	
網址	<a href="https://www.grab.com/sg/merchant/pay/">https://www.grab.com/sg/merchant/pay/</a>	<a href="https://www.favebiz.com/">https://www.favebiz.com/</a>
用戶接受度	市場佔有率35.3%，為新加坡市占率最高的電子錢包	市場佔有率23.5%，為新加坡市占率第二高的電子錢包
備註	用戶需綁定銀行卡，先充值至Grabpay內	目前與Grabpay有合作，可在Fave內選擇Grabpay作為支付方式

	OVO	FavePay
服務內容		可獲得免費的業務業績洞察報告
收費標準		Revenue = Total Bill — (FavePay Cashback Earned + Fave Commission + GST on Fave Commission)*1% Fave fees
接受的支付方式	用戶通過印尼當地的銀行或線下攤位充值至OVO帳戶內，先充值至Grabpay內	VISA\MASTER\支付寶\Grabpay\Boost
聯繫方式	在網站上直接預留資訊等待聯繫	在網站上直接預留資訊等待聯繫
網址	<a href="https://www.ovo.id/">https://www.ovo.id/</a>	<a href="https://www.favebiz.com/">https://www.favebiz.com/</a>
用戶接受度	市場佔有率38.2%，印尼市占率最高的電子錢包	市場佔有率32.3%，印尼市占率第二高的電子錢包

	Gcash	PayMaya
服務內容及優缺點	收款帳戶只對現有的能夠提供必要的業務需求的企業主或賣家開放	將線上支付閘道與PayMaya Checkout集成，以接受所有形式的支付，並在網站或應用程式上為客戶提供平穩的付款體驗
收費標準	<p>1. 當通過付款連結接受付款時:以收到付款的2%為準</p> <p>2. 取款或轉帳到銀行時:需支付20菲律賓幣的手續費</p>	<p>1. 一般標準: 通過VISA、MC、JCB: 3.5%+Php 15/每筆交易 通過PayMaya QR、Wechat Pay: 1.5%/每筆交易 通過QR Ph、GCash: 2%/每筆交易</p> <p>2. 優惠標準 (2021.12.31前有效) : 通過VISA、MC、JCB: 3.0%+Php 10/每筆交易 通過PayMaya QR、Wechat Pay: 1.5%/每筆交易 通過QR Ph、GCash: 2%/每筆交易</p> <p>如果支付業務體量大，可提供個性化、優惠的價格包</p>
接受的支付方式		通過PayMaya Checkout，網站或應用可以直接接受信用卡和借記卡、電子錢包和其他新興的支付解決方案
結帳週期		提供即時授權、計費和T+1結算，以及詳細記錄交易的自動報告和通知
用戶數	3300萬用戶	
網址	<a href="https://www.gcash.com/business">https://www.gcash.com/business</a>	<a href="https://www.paymaya.com/">https://www.paymaya.com/</a>

	街口支付 JKOPAY	Line Pay
服務內容	網站/APP收款	網站/APP收款
收費標準	網站/APP收款費率：2.5%	交易手續費：3%（不含稅）
聯繫方式	02-8771-7212 (周一~周日10:00~21:00) / service@jkopay.com	在網站上直接預留資訊等待聯繫
結帳週期	1. 請款週期可為每日、每十日、每月，款項自 請款日起後兩個工作日到賬 2. 請款手續費為每筆10台幣	請款後7個工作日
網址	<a href="https://www.jkopay.com/client.html">https://www.jkopay.com/client.html</a>	<a href="https://pay.line.me/portal/tw/customer/faq?categoryId=regacct">https://pay.line.me/portal/tw/customer/faq?categoryId=regacct</a>
用戶接受度	臺灣支付兩大龍頭	

# Thank You

