

168网澳洲幸运5开奖预测

EMCm7DuGMf9IBRLV

168网澳洲幸运5开奖预测支付宝，为什么非要“碰一下”？

"扫码支付都用得好好的，又来搞什么碰一下？"手机直接碰机器就能支付，这能安全吗？"2024年6月，当支付宝"碰一下"第一台设备进驻商圈，首笔交易诞生，尽管大众满是新奇，但随之而来的也有不解与质疑。

没有人能想到，321天后，"碰一下"已布局全国：超400个城市、5000多品牌、千万商家接入；不仅仅是支付，还有点餐、开门、骑行、入住等超300种场景，都在用"碰一下"服务用户。

支付宝用321天告诉了大众"碰一下"的"非做不可"，让不同用户和商家的支付体验更极致：其简单自然的交互动作，契合用户需求，除了年轻人，还被外国宾客、视障人群等不同用户群体所需要；同时，"碰一下"也是商家经营利器，可帮解决收银、拉新和会员运营，助力数字化经营的价值已逐步显现。

"碰一下"的底气还有中国制造，4月24日，由国产芯片企业复旦微电子与支付宝共同研发的"碰一下"专属新芯片首次亮相，并透露将在今年下半年投入量产。

目前，支付宝"碰一下"用户数已破亿，从地铁、骑行到超市、医院，从校园、小区到景区、博物馆，"碰一下"逐步融入普通人的生活，蚂蚁集团支付宝事业群副总裁李佳佳在接受北京商报记者采访时称，后续，无论是支付还是其他场景，都将有对应的"碰"产品可以提供，同时，也会把"碰一下"体验开放至整个行业。

老年人也爱"碰"

不同于过往解锁手机、打开App、调出付款码，4月24日，在杭州一家老字号小吃店的不少消费者，几乎习惯性拿起手机直接碰一下，1秒搞定，付款走人，不用再排队付款。

"省事！"一年轻人告诉北京商报记者，以前付款，一套流程下来，少说也得半分钟。现在碰一下就行，特别方便。

这正是支付宝在去年就曾大力推广的创新体验。2024年6月，支付宝"碰一下"首笔交易诞生，用户解锁手机后，不用打开支付宝App，碰一下小蓝环就能支付，一下省去好几步。

李佳佳告诉记者，"碰"更多的是让大家的支付变得更便利。据介绍，从去年6月到现在，从消费者的第一笔"碰"到现在（4月24日），正好是321天。"这个发展速度，远比我们想象中的要快，用户数增长速度也是。"

"一开始年轻用户比例特别高，年轻人接受新事物比较快，现在年轻人比例占到一半，说明有更多的消费者也接受碰一下。"李佳佳称，不少老年人、外国宾客等群体也爱"碰一下"，甚至相较传统支付方式会更喜欢"碰"。"尤其老年人，因为他们不爱麻烦别人，碰一下简单方便解决了一些尴尬和麻烦，因此越来越多老年人开始尝试并接受。"

"碰一下"还考虑到了特殊群体的需求。如今，支付宝"碰一下"设备通过屏幕发声和蓝黄鲜明的交互设计，支付时不用先在手机里找App或者付款码，视障用户也能更轻松地完成支付。

从曾经的大众不理解、观望，到如今被各类群体所接受、习惯甚至青睐，可能支付宝自己都没想到，这一过程仅用了大半年时间。

这半年，支付宝“碰一下”以惊人的速度在全国范围爆发式普及，其披露的最新数据显示，“碰一下”已针对支付、点餐、开门等不同场景上线了17款产品，已有5000+品牌、千万门店为用户提供“碰一下”服务，用户数破亿。

回过头来看，以用户从0到突破1亿的时间维度看，扫码支付花了30个月，刷脸支付用时1年3个月，但“碰一下”仅用了321天。

“摸着过去的自己过河。”李佳佳称，在过去，推广扫码支付时，支付宝几乎是从零开始，面临诸多困难，而如今，支付宝的支付业务已有20多年的积累，基于现有的生态基础，“碰一下”在开展业务时，无论是补贴用户、进行营销活动，还是与商家合作洽谈，都具备相应的成本投入能力，且支付宝有意愿去做出这些投入。

再造一个新入口

大多消费者可能不知道的是，“碰一下”，其实并不止于支付。

还包括碰一下点餐、碰一下开门、碰一下开柜、碰一下验票等，截至目前，“碰一下”已从支付逐步向其他场景自然延展，随着丰富的商家和业态的加入，实际上已有超300种细分的场景方案。

从地铁、骑行到超市、医院，从校园、小区到景区、博物馆，“碰一下”正逐步融入普通人的生活，成为链接用户服务的一个新入口。

“这样的产品非常多，”李佳佳认为，其实很多扫码的场景，都值得被“碰一下”，以及原来所有的近场交互场景，都值得用支付宝“碰一下”再重新做一遍。

为什么要大费周章去做这个事？这一点其实不仅消费者不理解，曾经不少商家也有质疑。

李佳佳解释，事实上，“碰一下”这个新入口，除了加强支付便捷之外，实则也能提升品牌与客户之间的服务，使商家获得生意的新机遇和新增量。

如何实现？据介绍，为进一步发挥设备价值，促进商家生意增长，支付宝深度思考并探索出一种全新模式，即让设备不仅连接商家，还能与品牌商建立直接联系。

以往，品牌商开展营销活动时，需借助经销商层层传递，从品牌商到门店，整个流程耗时较长，通常需要1—2个月。而现在，品牌商与支付宝合作后，可将经营活动信息直接投放到碰一下设备屏幕上，消费者在店内购物时就能看到优惠信息，而这些优惠资金由经销商提供，对于商家而言，不仅直接带动了商品销量，还能进而增加收入。

这一模式下，既实现了品牌商与消费者的直接对接，有效减少了中间环节的损耗，也大幅提升了品牌商的销售效率，为商家开辟了新的增收渠道。

北京商报记者注意到，在距离小吃店不远的一家连锁便利店，店长对“碰一下”设备赞不绝口。直言“它不仅是个收款工具，更是助店铺数字化运营的增收利器”。

更多可能性

值得一提的是，“碰一下”的背后，还离不开中国制造的强大支撑，整条产业链现已实现国产创新、自主可控。

4月24日，由国产芯片领军企业复旦微电子与支付宝共同研发的“碰一下”专属新芯片，也首次亮相，并预计在今年下半年投入量产。每个支付宝“碰一下”设备都需要搭载一颗NFC芯片，它就相当于“碰一下”设备的核心。

过去的321天里，支付宝“碰一下”，已然形成了一条涵盖软件开发、硬件制造、手机厂商、服务商、品牌商家、行业场景的完整生态链条。

“我们第一阶段是服务于消费者的支付便利性；第二阶段是服务于商家的经营便利性；第三阶段，有了群体效应后，也会有更多的可能性。”李佳佳告诉北京商报记者，在支付宝“碰一下”的生态模式中，采用的是开放策略。

支付宝会将“碰一下”的能力开放给不同的生态和行业，让这些行业伙伴在利用该功能提升自身服务效率的同时，也主动向其场景下的用户和消费者宣传引导，同时支付宝自身也会投入大量资源，不断进行用户行为牵引，包括投入资金开展营销活动、提供补贴等。

4月24日，支付宝也宣布，在此前推出40亿“服务商激励计划”的基础上，再为商家推出“商家百亿助力计划”，助力生态伙伴生意增长，促进服务业消费提振。

据了解，上述“商家百亿助力计划”主要包括两大方面。第一，免费升级商家收银设备。现有的收银枪、收银扫码盒均可免费升级为“碰一下”设备，小微商家免费申领收钱码牌、碰一下点餐码牌等。

第二，支付宝推出提振消费专项补贴。消费者可享笔笔优惠活动，收银员能获得多碰多赚激励，平台还将联合城市、街区、门店发放专项消费券，助力激发当地经济活力。

蚂蚁集团首席执行官韩歆毅表示，支付宝“碰一下”从支付起步，正成为面向未来的用户服务新入口和商家数字化经营的新入口。未来，支付宝将加速技术和产品创新，开拓更多场景应用，此外，再加码百亿资源用于“碰一下”生态，助力生态伙伴生意增长，促进服务业消费提振。

北京商报记者刘四红

[幸运澳洲10开奖官网](#)

[澳洲幸运10开奖结果路珠分析](#)

[澳洲幸运10官网历史查询](#)

[稻草人计划软件\(免费\)](#)

[澳洲幸运十手机版免费计划](#)

[澳洲幸运八开奖结果官网最新](#)

[澳洲幸运10赛车公式怎么分析](#)

[澳洲10精准计划最新版本更新内容](#)

[快三导师包赚包赔计划](#)

飞艇计划全天人工计划官网

网上玩澳洲10会控制吗

澳洲幸运10开奖结果查询视频

澳洲10精准计划系统

澳洲幸运10赢怎么看走势

查询澳彩资料

澳洲幸运五5开奖官网

澳洲幸运10有没有公式算出下把出啥

澳洲幸运10人工冠军计划一期

精准必中单双