

# 澳洲10全天精准计划网说明

EMCm7DuGMf9IBRLV

澳洲10全天精准计划网说明支付宝“碰”对了

去年年底，蚂蚁公布了一则重磅人事变动，前总裁韩歆毅正式接任蚂蚁集团CEO一职，今年3月初，韩歆毅正式接任CEO。昨天，韩歆毅首次在公开场合露面，宣布支付宝要加码百亿资源用于“碰一下”生态——这是他在正式出任蚂蚁CEO后，首次公开给业务站台。

碰一下是支付宝正在重点推的项目。一位支付宝人士告诉字母榜，目前项目级别在内部颇高。负责人李佳佳（花名：善攻）为蚂蚁集团数字支付事业群线下支付事业部总经理，向蚂蚁集团CEO韩歆毅汇报。

去年7月，“碰一下”支付正式上线，手机碰一下商户支付设备，即可进入支付页面，省去了打开微信或支付宝、打开扫一扫再扫码或出示付款码的几个步骤。

紧接着，支付宝从上海、杭州等重点城市开始逐步在线下铺设开来，并给予商户和用户补贴以拓展市场。

一位江苏用户在小红书分享了他最近用碰一下实现“蜜雪冰城0元购”的攻略：碰一下近期会送“2元券”，可以直接在卡包里找到券，去线下门店买蜜雪冰城2块钱的冰淇淋，用碰一下能直接抵扣。“就这样0元购又0元购”。

据支付宝最新公布的数据，碰一下用户数已经破亿。对比看其他支付方式，用户从零到突破1亿，扫码支付花了30个月，刷脸支付花了1年3个月，碰一下用时321天。支付宝的上一个类似的现象级产品，是余额宝。

事实上，碰一下在争夺的不止是支付入口，还有生活服务入口。

一位北京用户近期发现，餐厅桌子上除了扫码点餐的桌贴，还多了“碰一下”点餐码牌，手机碰到桌贴，即可自动弹出支付宝里点餐页面。

而在“自动售货机”领域已经密集落地。“售货机产业值得基于‘碰一下’再做一遍。”友宝在线CTO晁华去年在外滩大会上就表示，碰一下让售货机购物从传统的6步简化到2步，用户的自然选择率高达91.37%。

除了点餐，目前碰一下还支持打车、充电、医疗等场景。随着能够碰的地方越来越多，“碰一下”努力成为新的生活服务入口。

A

去年7月，支付宝碰一下最先在上海上线，接着同步来到了第一批杭州、成都、武汉、长沙、福州这6个城市。

一位支付宝人士告诉字母榜，碰一下先是从消费较活跃的一线城市落地，并逐渐向其他城市、县域市场铺开。

去年国庆期间，从北京回到江西县城的涂飞便发现，在一些商超，店员在积极地推广支付宝碰一下。

商超、便利店、餐饮等高频支付场景，也正是支付宝碰一下最先覆盖的商家类型。

支付宝官方最新公布的数据是，“碰一下”已覆盖全国超400个城市，有超5000个品牌、千万商家接入。

10年多年的扫码支付普及，客观上让支付宝建立了一套成熟的地推团队体系，地推能力被复用在了碰一下的市场推广上。

上述支付宝人士告诉字母榜，碰一下地推主要是通过生态服务商合作。

此前，支付宝给服务商设立了40亿激励计划，支付宝会根据支付订单量给商家补贴。最新消息是，支付宝推出了“商家百亿助力计划”。一是设备端，商家现有的收银枪、收银扫码盒均可免费更换为“碰一下”。另外小微商家可以免费申请领取收钱码牌、碰一下点餐码牌。

这些动作显然能增加“碰一下”线下设备的覆盖率，而在用户端和商家端的补贴和奖励，则能提高设备的使用率。

按照最新的补贴计划，用户可享受每单减免活动，商家多推广碰一下、交易笔数越多，奖励越高。另外平台会和部分门店、街区、城市发放专项消费券，比如“蜜雪冰城冰淇淋0元购”就是碰一下和蜜雪冰城的合作项目。

B

不过，使用“碰一下”的用户群体正在变化。

去年10月，善攻曾在一次公开演讲中提及，国内将近70%的“碰一下”用户为年轻人。

但近期，支付宝内部通过数据发现，使用碰一下的年轻用户只占到一半，内部对此下的结论是：有更多的消费者接受了碰一下，这也意味着碰一下正成为新的线下入口。

正如“扫码”逐渐从支付扩展到点餐、解锁共享单车、共享充电宝，成为线下生活服务的入口。碰一下也正从支付向其他领域延伸，做新的生活服务入口。

字母榜获悉，碰一下今年定下的战略方向是，会花更大精力，将碰一下覆盖更多的城市、场景。

字母榜发现，今年1月，蚂蚁集团招聘发布了一系列“碰一下”项目组的岗位，包括算法、数据、硬件品类、安全类岗位，招聘中还写了一句，“亲身参与并见证，线下支付战场，从‘扫一扫’到‘碰一下’的革新。”

因支付宝在过去20年里建立了与线下商业生态的连接，碰一下接入其他服务的时间要更快。

一些用户发现，碰一下已经接入了很多生活服务场景。一家四川的菜鸟驿站新上了“碰一下取件”码。

以往去菜鸟驿站取快递，最麻烦的就是要在短信或菜鸟裹裹里翻取件码，据上述驿站店长解释，用碰一下取件后，用户手机解锁后“碰一下”就能展示取件码，快速取快递，同时也减轻了驿站工作人员的工作量，快递的入库效率和取件效率得以提高，驿站员工和用户都能方便许多。

最新消息是，支付宝后续会提供超300种“碰一下”解决方案，如碰一下入住、碰一下开门、碰一下骑行等等。如此一来，碰一下正成为新的生活服务入口。

去年10月，碰一下地推团队开始推广“碰一下点餐码”。“有时候打开手机找扫一扫嫌麻烦，就直接找服务员拿菜单了”，一位使用过碰一下点餐的杭州用户说，碰一下少了几个步骤，能更方便些。

这也是餐饮企业愿意接入碰一下点餐的原因。顾客到店入座后，只要解锁手机碰一下桌台上的点餐码，即可一碰直达点餐、付款，步骤减少也便能直接减少也能提高点餐效率。

去年12月，华莱士2万家门店全面上线“碰一下点餐”功能。另外老乡鸡、汉堡王等连锁餐厅也陆续接入碰一下点餐。

事实上，支付宝碰一下提供的并非仅仅是一个点餐入口，紧随其后的是助力商家数字化运营：碰一下则能将收银、会员拉新、私域运营一碰开启。

去年12月，老乡鸡接入碰一下，同时新客可以“碰一下”入会，熟客碰一下就是会员价、享受会员权益。顾客也不需要报手机号或者打开会员码，碰一下，积分就自动上去了。

老乡鸡此前曾表示，“碰一下”支付和数字化能力提升品牌拓展新会员的效率。去年12月初“碰一下”消费节期间，老乡鸡“碰一下”的交易规模周环比涨幅近6成、带动新会员增长200%。

碰一下的提效同样适用于其他行业。善攻曾经给出一个数据：经首批合作商家测算，“碰一下”可以提升品牌经营效率10%至30%。

显然，碰一下对于商家的诱惑是多维的：效率提高、消费者补贴、数字化经营等，而这也是在支付和互联网服务鏖战多年的支付宝能一口气端出来的组合服务。

## C

尽管碰一下比扫码要方便许多，市场依旧难免有疑问，扫码已经相当成熟、且使用体验也不错，支付宝为何还要投入如此大的人力、物力推广碰一下这种新的支付方式？

在善攻看来，“碰一下”是支付宝为优化交互、减少支付步骤而推出的功能，让各类生活服务变得如同日常接触般自然流畅。“我们笃定的是，‘碰一下’的交互方式比原来更高效，更容易带来商业上更高价值的转化。”他表示。

事实上，从人机交互的角度来看，扫码并非移动支付的第一选择，碰才更像是人类的第一本能动作，他更具确定性。

与此同时，随着信息大爆炸，海量的服务被深深的折叠在平台app和小程序的某个tab里，构成了对老年人等信息弱势群体的障碍，甚至熟悉手机的青年人也感到心累，这是时代下的信息过载。

一位点餐用户就表示，一群人去吃饭，经常发现过好久才发现谁都没有点餐。“大家打开手机就被东一个信息西一条推送打断了，手机里自己就是个被算法摆布的UV。”碰一下这种“硬链软”的方式，大大缓解了信息焦虑，“看到一个小蓝环，无脑碰就行了，不用先找什么app再去搜什么服务”。

在某种程度上，交互方式即生活方式。碰一下也契合了“数字排毒”的时代心理。

## D

碰一下之于支付宝又扮演什么角色？

在整个互联网行业里，支付宝难以定义。他从支付起家，20年间，从网页支付到快捷支付，从扫码支付再到刷脸支付，几乎主导了这几波支付方式的创新浪潮，再到如今的碰一下。这家公司一直不安现状努力创新支付。

而在互联网领域，短视频、直播等内容领域也在尝试中。在生活服务场景里，出行、医疗、政务服务等行业的深耕也让这个app颇有服务工具箱的气质。

而今，碰一下作为一个新的交互方式，也让支付宝直接站在了一条崭新的赛道上。在支付、生活服务新入口之战中，抢先了一个身位。

澳洲10开奖网

168幸运飞艇历史开奖记录

澳洲10开奖结果官方

澳洲幸运5预测计划软件

澳洲10开奖结果历史1688

澳洲十开奖数据

168澳洲幸运5历史开奖记录查询

澳洲十分计划

卧不澳洲幸运10计划

2025澳洲幸运5开奖

澳洲10开奖结果

飞艇全天计划每天稳定精准

澳洲十官方开奖记录

51计划网飞艇在线计划

澳洲10规律公式图文

澳洲幸运5大数据分析软件

ai人工智能计算彩票

幸运5稳赢的死方法

澳洲十计划软件手机