

助力小微 深耕厚植

中国餐饮行业小微商户收单服务市场专题分析2019

本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws

Analysys 易观
你要的数据分析





分析定义及分析范畴

- 餐饮行业小微商户，指对于餐饮行业存在的众多典型、符合官方标准（从业人员100人以下或年营业收入2000万元以下）的小型或微型实体特约商户，包括企业和个体工商户
- 本分析内包含的收单服务机构是指通过销售点（POS、二维码等介质）终端等为银行卡特约商户（本分析内限定范围为小微商户）代收货币资金的第三方机构（不包括银行收单）。
- 本次分析将从小微商户的发展现状入手，着力探讨餐饮行业小微商户在发展过程中遇到的难点和痛点，具体包含餐饮行业小微商户的发展背景、现状、收单机构解决方案、未来发展前景等。同时，将重点阐述典型收单机构在面对餐饮行业小微商户经营过程中遇到的难点所提出的解决方案及取得的成效。



分析方法

- 分析内容中的资料和数据来源于对行业公开信息的分析、对业内资深人士和相关企业高管的深度访谈，以及易观分析师综合以上内容作出的专业性判断和评价。
- 分析内容中运用Analysys易观的产业分析模型，并结合市场分析、行业分析和厂商分析，能够反映当前市场现状，趋势和规律，以及厂商的发展现状。



千帆说明

- 千帆分析全国网民，分析超过99.9%的APP活跃行为。
- 千帆行业划分细致，APP收录量高，分析45领域、300+行业、全网TOP 4万多款APP。
- 千帆是数字化企业、投资公司、广告公司优选的大数据产品，2015年至今累计服务客户数量400+。

目录

CONTENTS

- 01**  **未来可期，餐饮行业小微商户收单进入发展
快车道**
- 02**  **餐饮行业小微商户的经营痛点正在得到改善**
- 03**  **案例：蚂蚁金服提供的基于移动支付的小微
商户全方位经营支持**
- 04**  **新餐饮时代下，餐饮行业收单机构发展展望**

PART 1



未来可期，餐饮行业小微商户收单进入发展快车道

© Analysys 易观

www.analysys.cn

多方加持，餐饮行业小微商户群体PEST分析

- 2016年，商务部《关于推动餐饮业转型发展的指导意见》提出“运用信息化技术推动餐饮创新发展”。
- 2016年，国家发改委、中国人民银行发布《关于推动餐饮业转型发展的指导意见》提出“完善餐饮刷卡续费定价机制”。
- 2018年，财政部、税务总局发布《关于进一步扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知》，加大了对于小型微利企业的所得税优惠力度。
- 2019年，财政部、税务总局发布《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》，进一步加大对于小微企业的税收优惠力度。

- 2018年，我国城镇居民消费结构当中服务性消费（包含外出就餐）的支出占比由一季度的38.5%增长到四季度的41.4%，居民外出就餐需求的逐渐增加推动了消费结构的升级。
- 伴随着居民消费水平的不断提高和80、90后需求的逐渐多元化，餐饮行业的品类变得更加丰富，这也刺激了更多的人选择进入餐饮行业进行创业和就业。据有关调查显示，2017年餐饮行业从业者增加了700万人。
- 80后、90后对外卖接受程度的不断提高刺激了外卖行业的快速发展。根据Analysys易观监测数据显示，2018年中国互联网餐饮外卖市场的整体交易规模达到了4415.2亿元人民币，与2017年相比增幅高达280%。



餐饮行业小微
商户群体



- 2018年，我国人均可支配收入超过28000元人民币，人均消费支出也已经接近20000元人民币。人均可支配收入和人均消费支出的稳定增长为我国餐饮行业的发展打下了坚实的经济基础。
- 2018年，最终消费支出对GDP的贡献率达到76.2%，创下近5年新高，而餐饮消费在总消费支出中具有重要的地位。
- 国家统计局数据显示，2018年全国餐饮收入实现42716亿元，首次超过4万亿元，同比增长9.5%。增速超过我国GDP和社会商品零售总额的增速。

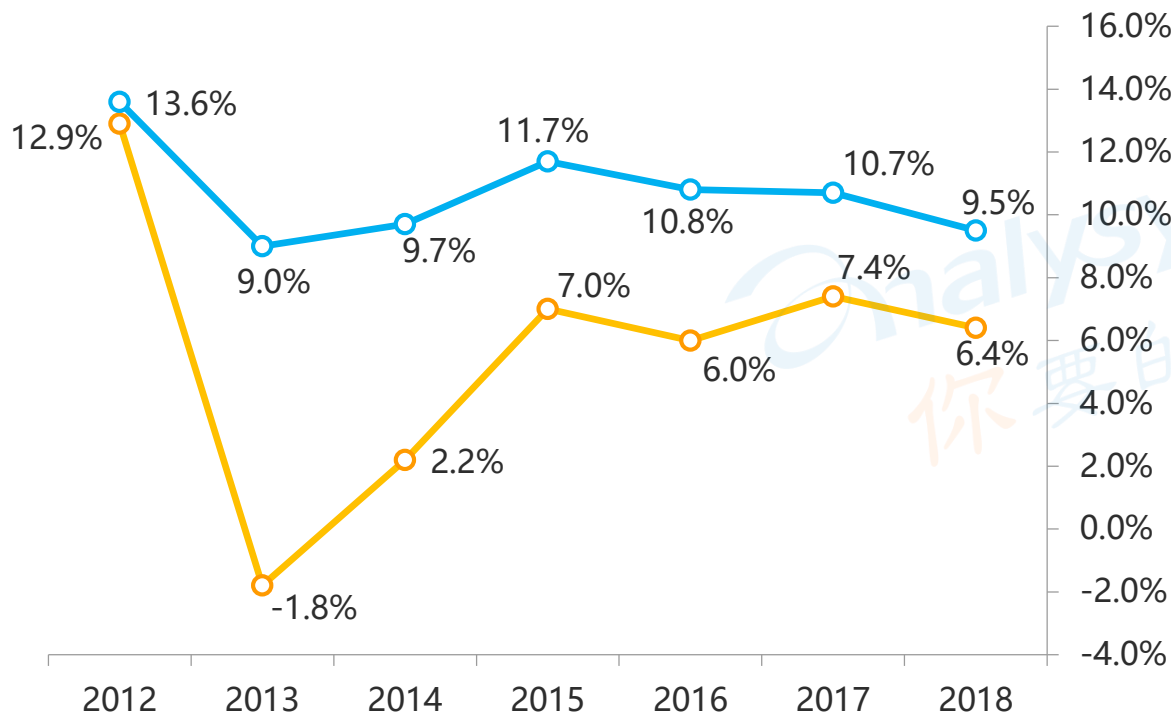
- 随着互联网技术的不断发展，线上点餐、等位和支付及便捷的外卖配送给消费者的就餐带来了更多的便捷性。
- 智能POS机具数量稳定提升，库存管理、自助点餐、智慧营销、员工管理等一系列智能功能进一步赋能餐饮行业小微商户。
- 人工智能、大数据等技术在餐饮行业的逐渐应用，将对餐饮行业的供应链、餐厅经营、营销获客等方面产生更加重大的影响，也将进一步推动餐饮行业的线上线下联动，从而对整个餐饮行业小微商户的生产经营产生积极的影响。

限额以上餐饮企业收入占比下滑明显，小微商户发展势头迅猛

- 2012-2018年，我国限额以上餐饮企业餐饮收入的增长率连续6年均小于我国餐饮行业收入的增长率；与此对应，我国限额以上餐饮企业餐饮收入占餐饮行业总收入的比例也由2012年的33.3%下滑到了2018年的21.6%，占比下滑明显。这也充分说明了餐饮行业小微商户在近几年强劲的发展势头。

2012-2018中国限额以上餐饮企业餐饮收入

中国限额以上餐饮企业餐饮收入增长率 我国餐饮行业收入增长率



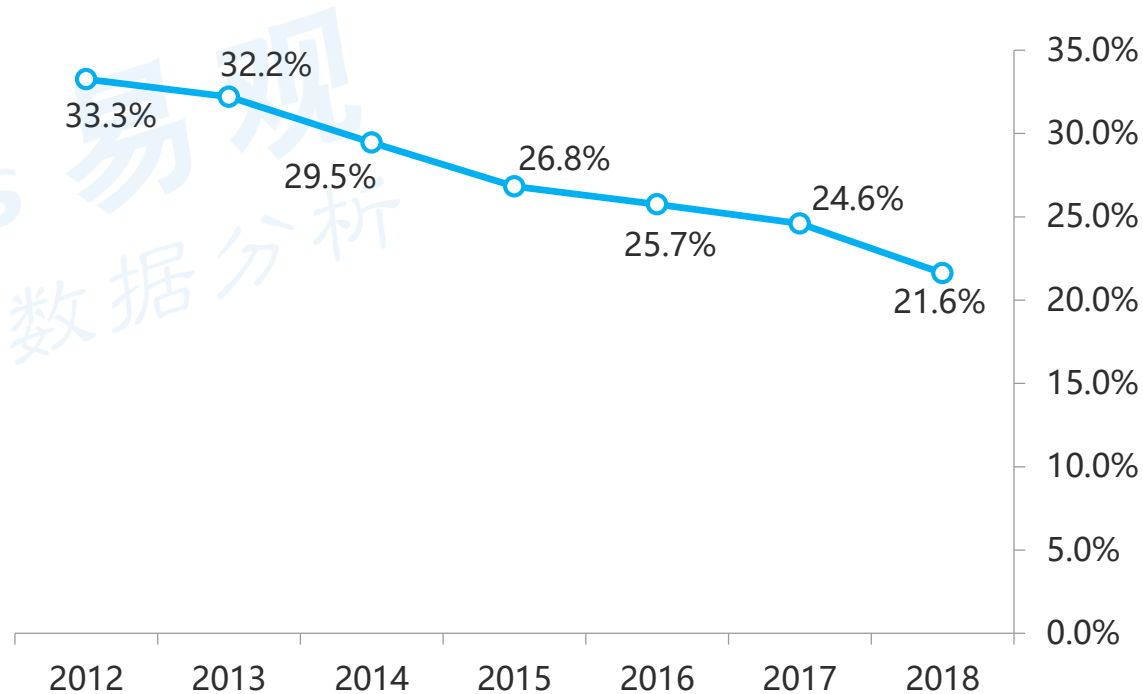
数据说明：限额以上企业是指年营业额200万元以上的餐饮企业，统计数据不包括非餐饮企业的餐饮收入。

数据来源：国家统计局·易观整理

www.analysys.cn

2012-2018中国限额以上餐饮企业餐饮收入

中国限额以上餐饮企业餐饮收入占餐饮行业总收入比例



数据说明：限额以上企业是指年营业额200万元以上的餐饮企业，统计数据不包括非餐饮企业的餐饮收入。

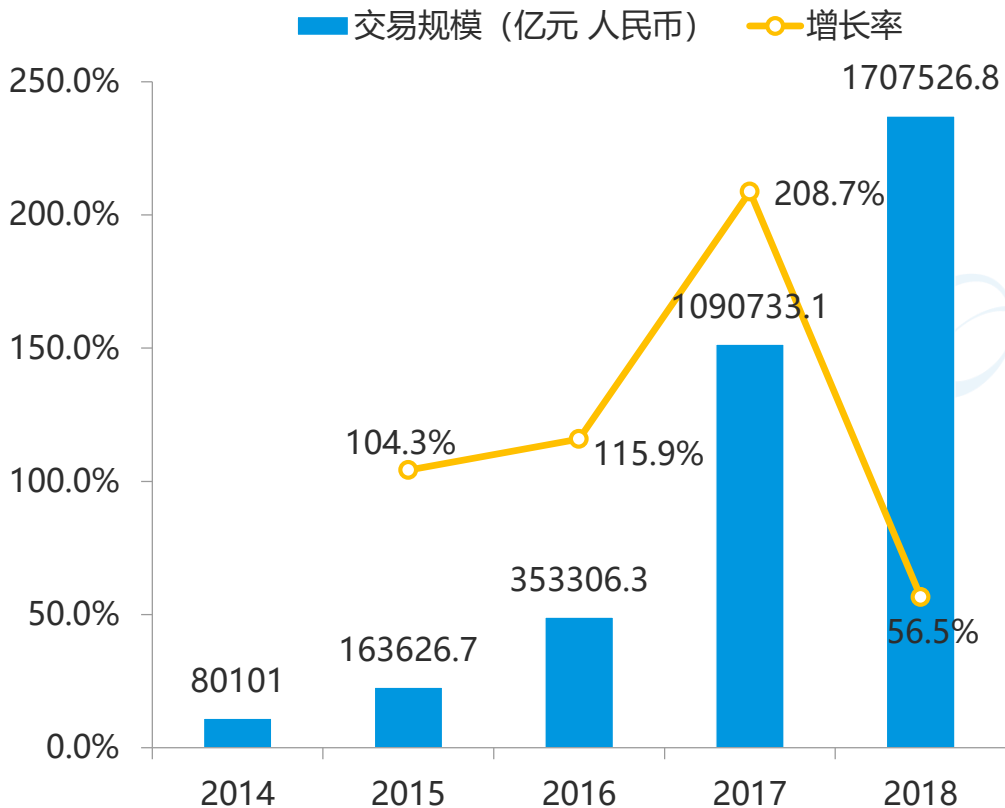
数据来源：国家统计局·易观整理

www.analysys.cn

移动支付进入高速增长期，支付宝交易份额市场占有率过半

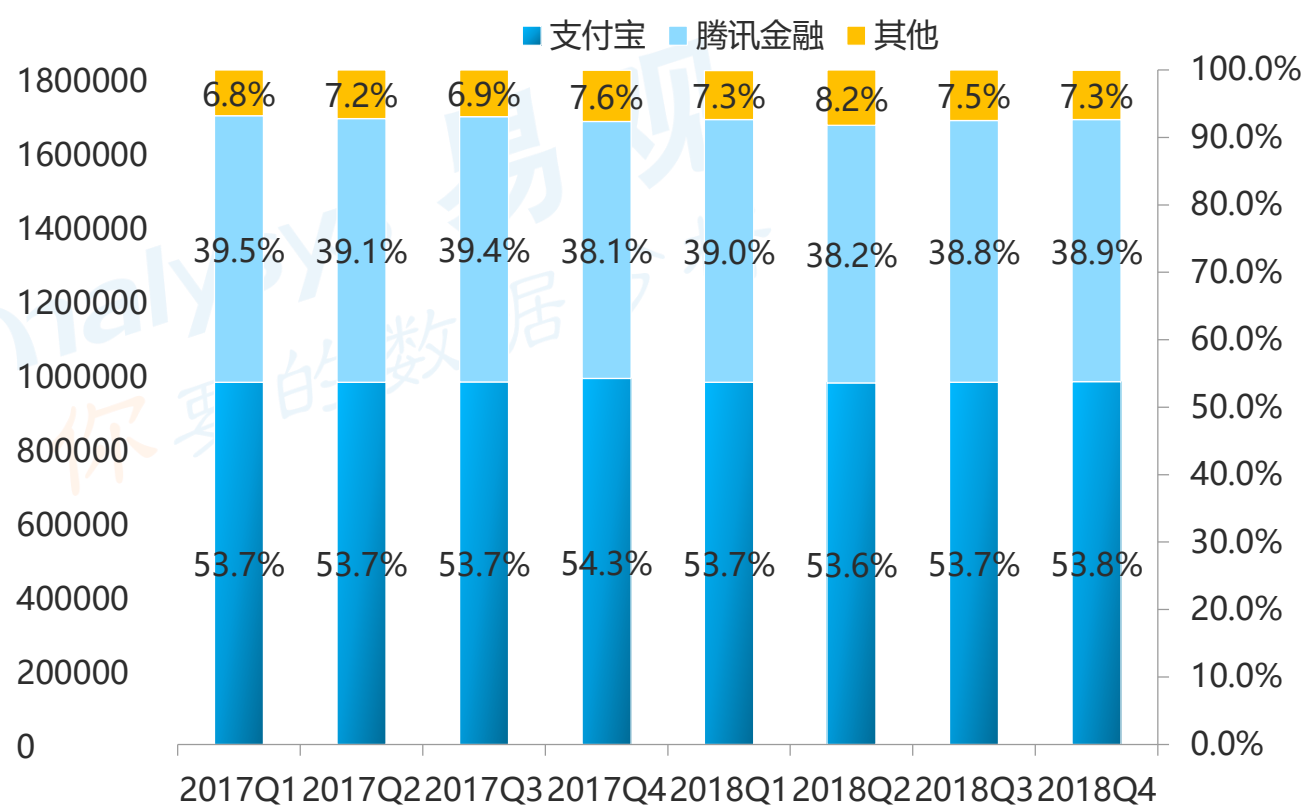
- 2016年，随着二维码支付的解禁和96费改的开始，移动支付正式步入高速发展期。而移动支付在2017年整体的增长率更是达到208.7%。2018年，受到移动支付整体交易规模基数增加、监管趋严、场景固化等因素的影响，移动支付交易规模的增长率出现下滑，2018年的增长率达到56.5%；市场占有率方面，近两年整个移动支付领域的市场份额占比相对稳定，支付宝已经连续两年占据行业市场占有率头名。

2014-2018年移动支付交易规模



数据说明：易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

2017Q1-2018Q4移动支付市场交易份额



数据说明：易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

数据来源：厂商访谈、市场公开数据、易观自有分析数据 · 易观 www.analysys.cn

数据来源：厂商访谈、市场公开数据、易观自有分析数据 · 易观 www.analysys.cn

优势明显，移动支付逐渐成为消费者外出就餐支付第一选择

- 移动支付服务自身快捷、安全的优势和蚂蚁金服等头部企业的大力推广使得移动支付在我国飞速发展，短短几年便成为了我国最主流的支付方式之一。根据中国餐饮协会的数据显示，2017年财年，移动支付在快餐、火锅、西餐及休闲餐饮市场交易量占总体交易量的比例均超过了50%，移动支付逐渐成为消费者外出就餐的第一支付选择。

移动支付的优势

高效

- 相比较传统的现金支付，移动支付极大的提高了商户收款效率，帮助商户节省了大量找钱收款的时间。使得商户可以投入更多的精力在餐厅经营的其他方面。

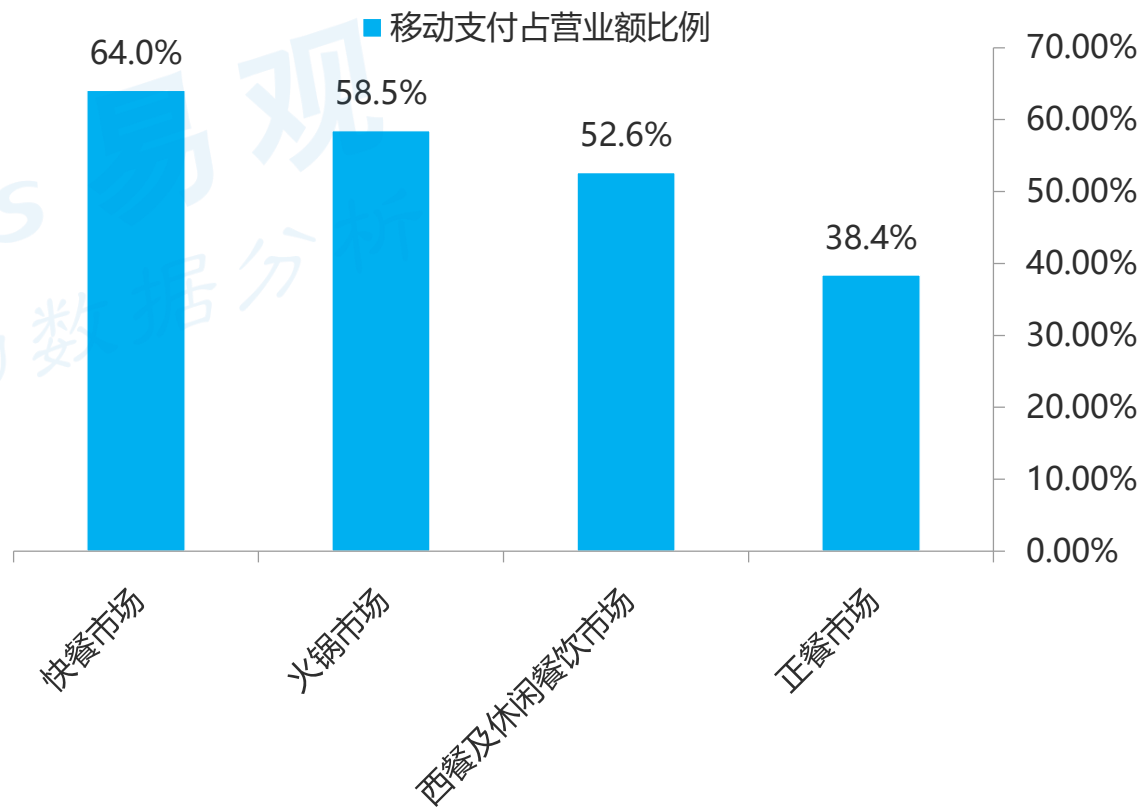
安全

- 移动支付将货币和交易在线化，帮助商户更好的规避了收到假币，现金被盗等一系列的风险，提高了商户收款的安全性。

为商户进行数字化经营奠定基础

- 随着移动互联网的发展和数字化时代的到来，餐饮商户也开始意识到数字化经营的重要性，开始将会员管理，营销推广，数据分析等一系列活动线上化。而移动支付则为餐饮商户的数字化经营提供了大量的在线数据。

2017财年部分餐饮赛道移动支付占营业额比例



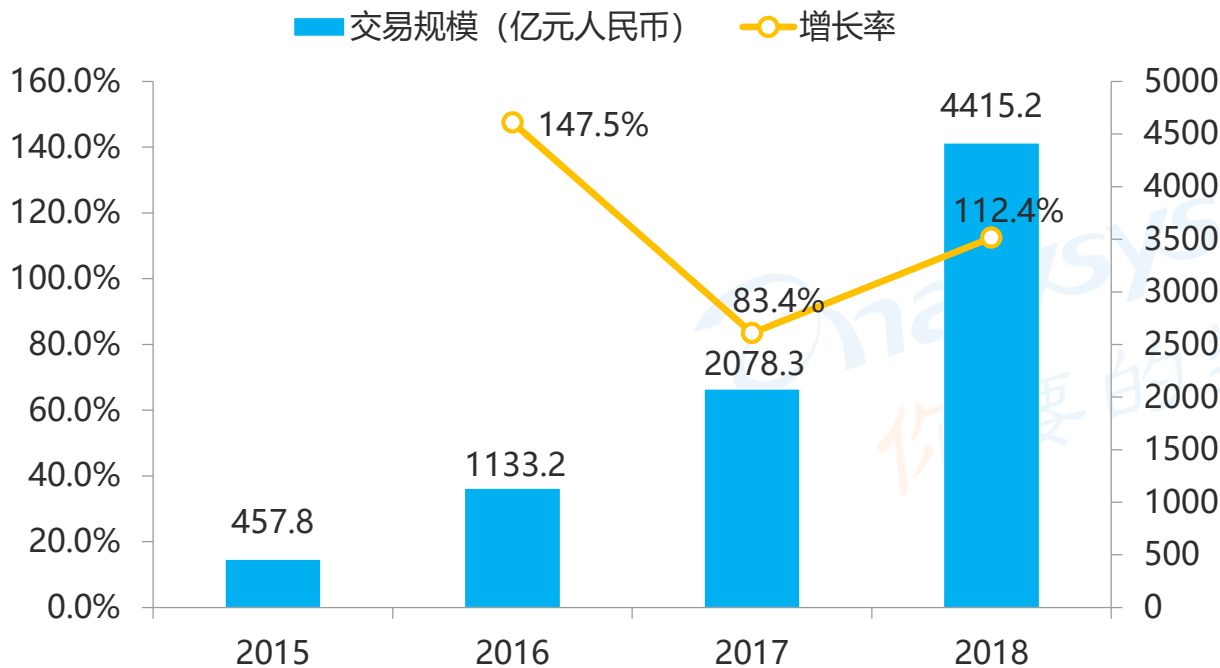
数据来源：中国饭店协会·易观整理

www.analysys.cn

移动支付推动外卖市场高速发展，助力商户提升单店产出

- 移动支付的快速发展也为互联网外卖的爆发奠定了基础。2018年，我国互联网餐饮外卖市场整体的交易规模达到4415.2亿元人民币，年度增幅高达112.4%，连续三年的增速超过80%；而互联网外卖市场的爆发对餐饮商户改善自己的经营时间、辐射范围、产品线、平效人效等也产生了极大的推动作用，有效提高了商户的单店产出。可以说，高速增长的外卖市场已经逐渐成为现代餐饮的有机组成。

2015-2018中国互联网餐饮外卖市场交易规模



数据说明：中国互联网餐饮外卖市场交易规模是指用户通过在线的形式进行餐饮正餐、宵夜、鲜花、生鲜果蔬、甜品饮料、医药健康等多品类外卖点单以及商品配送服务所产生的交易规模总额。不包括取消订单和退款订单交易，也不包括外卖平台其他增值服务收入。

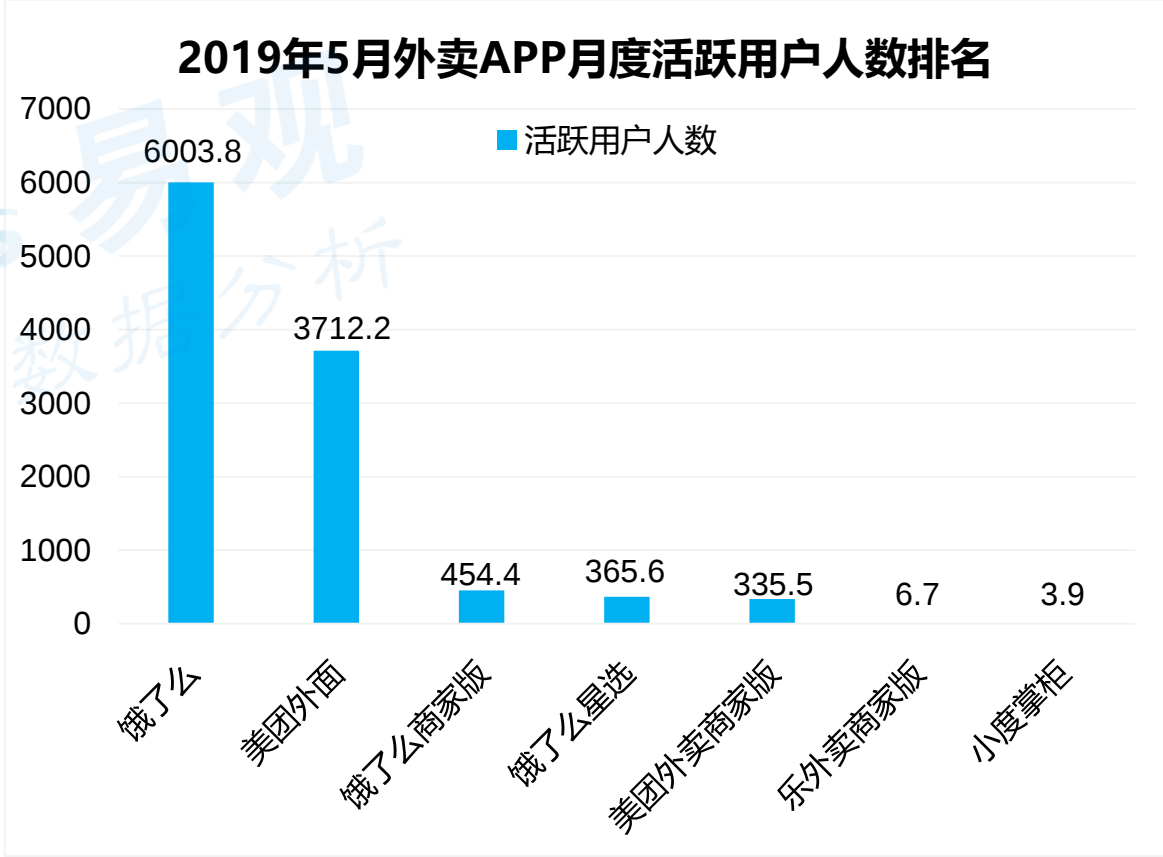
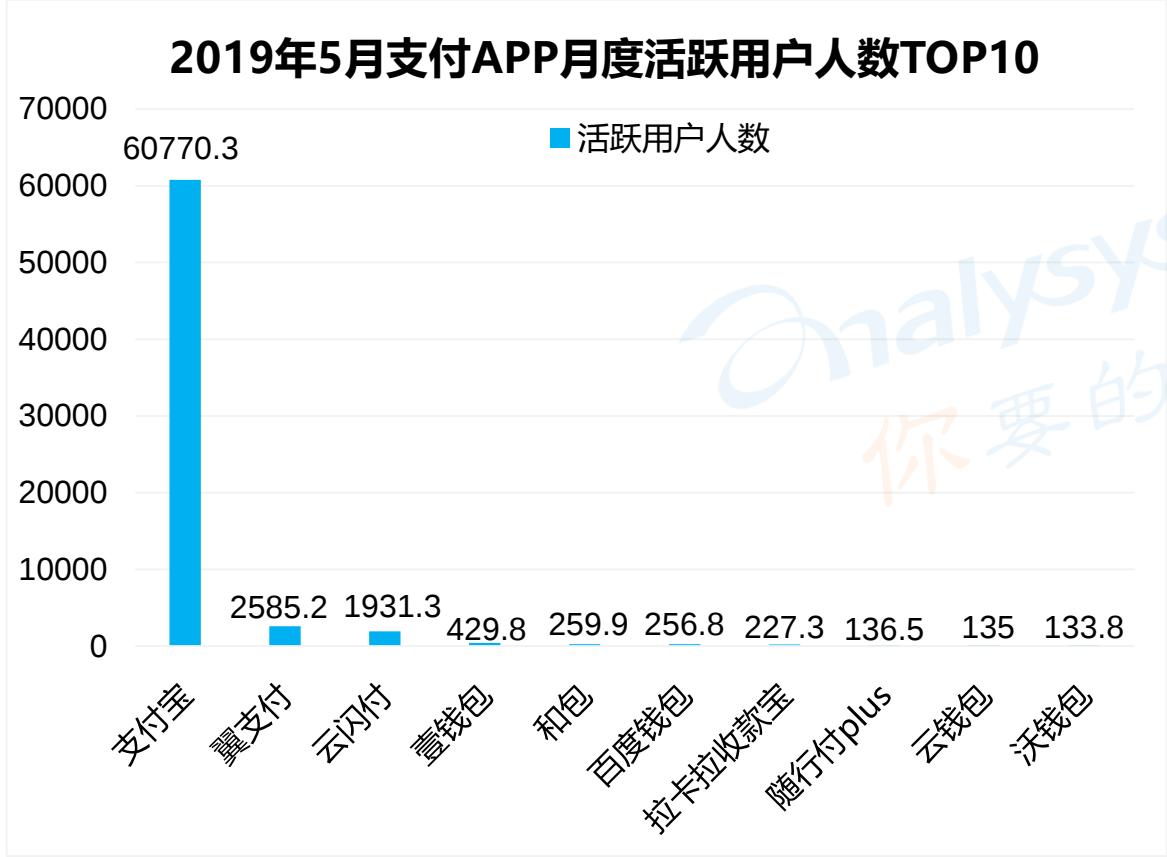
数据来源：厂商访谈、市场公开数据、易观自有分析数据·易观 www.analysys.cn

外卖对于商户产出的提升

- 扩展经营时间**
 - 堂食高峰在12:00-13:30等时间段，外卖集中的时间段一般稍早于或者晚于常规堂食高峰期
- 拓宽辐射范围**
 - 餐饮小微商户堂食客群主要集中在周边一公里，外卖配送范围可以辐射到周围3-5公里
- 丰富产品线**
 - 正餐餐厅可以推出夜宵、下午茶等，饮品店可以推出一些小吃、甜品
- 提升餐厅平效人效**
 - 外卖可以充分利用传统餐厅的闲时时间，同时不占用餐厅的经营面积和服务人员的时间，只需餐厅提供产品

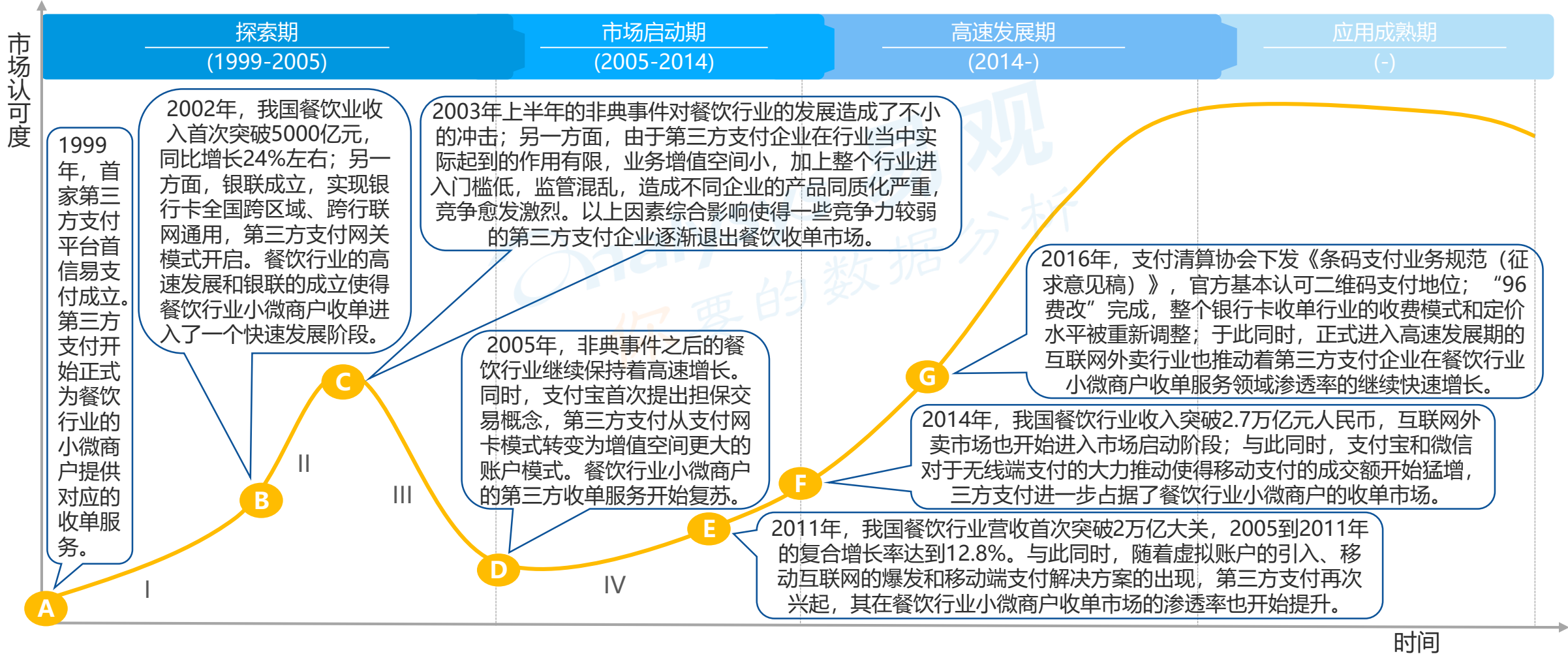
支付宝占据移动支付月活用户数头名，饿了么高居外卖行业第一

- 易观千帆数据显示，2019年5月，支付领域APP当中，支付宝以60770.3万人次的月活用户数量远远超过其他支付软件，高居支付行业第一名；外卖领域APP当中，阿里巴巴旗下的饿了么则以6003.8万人次的月活用户数量高居外卖行业第一名，月活用户数量比第二名的美团外卖高出61.7%。



各方推动，餐饮行业小微商户收单服务进入高速发展期

- 易观分析认为，随着我国第三方支付、移动支付和互联网外卖等行业的高速发展，整个餐饮行业小微商户收单市场也进入了高速发展期。未来，除了基础的收单服务之外，越来越多的第三方支付企业开始更加关注小微商户的其他需求，力图通过提供更多增值服务的形式来提高自身利润，增强自身竞争力。



PART 2



餐饮行业小微商户的经营痛点正在得到改善

© Analysys 易观

www.analysys.cn

中国餐饮市场生态图谱2018

核心
产业链



增殖
产业链

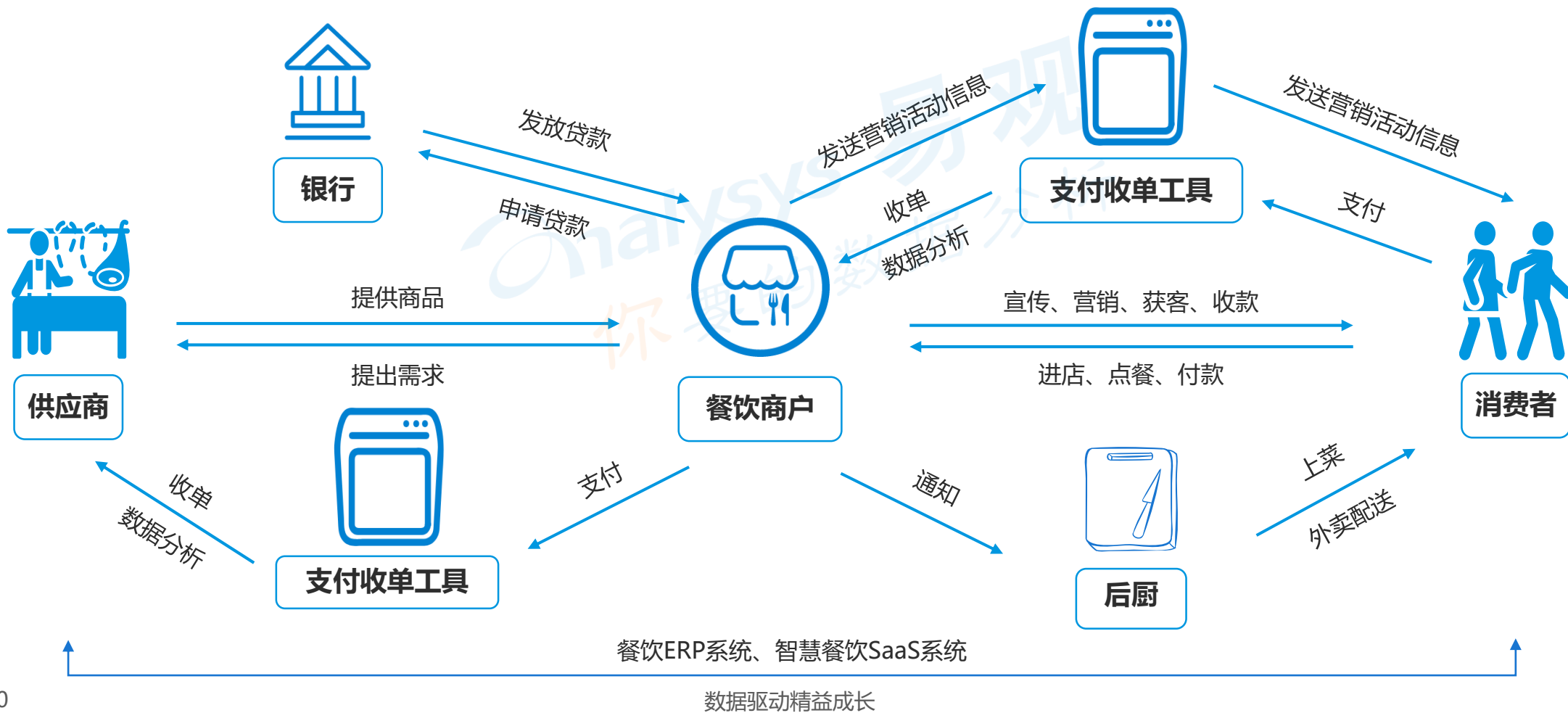


支撑
产业链



收单服务成为行业“基础设施”，增值服务逐渐受到各家关注

- 随着时代的发展，第三方支付（尤其是移动支付）已经渗透到了我国居民日常生活的方方面面。收单机构也已经成为餐饮行业产业链条当中不可或缺的一个环节。另一方面，随着餐饮商户对于在线会员管理、营销推广、精益化运营等需求的不断增加，越来越多的收单机构也开始为餐饮商户提供对应的增值服务，希望在更加深度赋能商户的同时获得更多的营收和利润。



优劣势明显，收单机构解决方案成为行业有机组成

- 相比较专业的餐饮SaaS软件提供方，收单机构在价格和收单数据的准确度等方面有着一定的优势；但是另一方面，收单机构在软件研发、提供的增值服务类型等方面也存在一些不足。这也使得很多小微商户出于自身需求依然会选择其他类型服务方提供的解决方案。

服务轻量，部署简单，价格低廉

- 目前阶段，收单机构主要的收入还是来自于收单手续费。相比价格动辄数千上万，功能齐全，需要较长时间进行安装部署和商户培训的智能餐饮SASS系统，收单机构提供的增值服务大多较为轻量，操作相对简单，上手快，价格也更为低廉。更适合一些营收体量较小，年龄偏大的小微商户。

收单数据准确度更高

- 相比较聚合支付提供方和专业的餐饮SaaS软件提供方，收单机构的收单数据能够更加真实准确的显示商户实际的收款情况。对应的数据分析服务的准确度也相对更高。



软件研发能力缺乏，需要匹配外部系统

- 由于大部分收单机构缺乏软件（收银系统等）研发能力，无法满足商户在软件方面的需求，这也就使得收单服务机构在为餐饮商户提供增值服务时，很多都需要与商户已有的软件系统进行对接。

增值服务类型偏少

- 目前，收单机构能够为餐饮行业小微商户提供的增值服务更多的还是集中在营销推广、会员管理、财务管理、数据分析等方面，而对于供应链、后厨管理、员工管理等功能则较少涉及。能提供的增值服务的种类相比较专业的餐饮SaaS供应商仍然偏少。

借款困难、接口收费、到账延迟，餐饮行业小微商户金融服务痛点众多

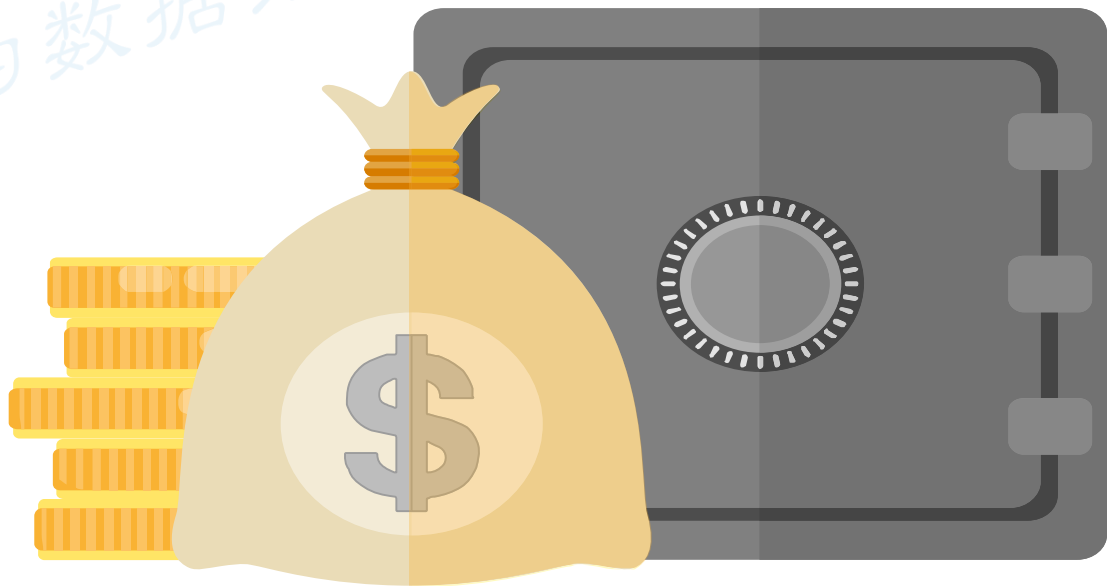


资金服务

- 市场公开数据显示，2017年上半年，有58%的餐饮行业商家有对应的借款需求。但是餐饮行业作为轻资产服务业，固定资产少，动产价值低，缺乏金融机构认可的抵质押品。使得很多餐饮商户很难从银行等传统金融机构获得贷款，资金需求难以被满足。
- 餐饮行业属于强现金流行业，商户很多时候账面上都会有一定数量的闲置资金；但是很多餐饮商户的现金流极不稳定，这使得很多餐饮商户不好选择合适的理财途径来安置自己的短期闲置资金。

三方支付

- 目前第三方支付平台的接口费率对所有商户基本统一在在0.55%-0.6%之间，很多餐饮行业小微商户不希望支付这笔费用。
- 不同收单服务方的资金到账时间有所区别，加上有些收单机构工作日和非工作日的到账时间也有所区别，使得商户在做账时出现一定困难。
- 受到网络、技术等方面的影响。第三方支付仍然会出现支付到账不及时、支付数额错误等问题，对商户的经营产生一定影响。
 - 伪造付款凭证，覆盖商家收款码等诈骗行为仍时有发生



支付宝打造高质量支付产品，提供小微贷款服务，积极解决商户金融服务痛点

解决方案

典型案例

三方支付



- 推出提现免费功能，降低商户提现成本
- 提高支付收单产品的准确性和及时性，推出语音到账功能，帮助商户及时获知资金到账情况
- 提高支付收单产品的安全性，推出商家资金保障计划，为受到损失的商户提供资金补偿。



- 蚂蚁金服推出了小商户提现免费、语音到账提示、“你敢扫，我敢赔”等一系列商户支持活动。帮助商户降低提现成本、提高收款的准确度和及时性、保障商户收款安全。

资金服务

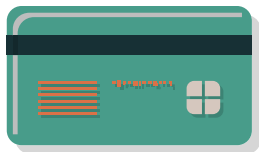


- 有能力的支付收单机构可以自建信用体系，为有资金需求的商户提供自营的资金和短期理财服务。
- 没有自营能力的支付收单机构可以帮助商户帮助对接消费金融公司、网络小贷公司等合规金融机构，为有需求的商户提供对应的资金或理财服务。



- 蚂蚁金服集团充分利用自身的资金资源、芝麻信用体系和金融科技能力为餐饮行业小微商户提供贷款、短期理财、保险等多种金融服务。同时，蚂蚁金服在2017年也推出了“多收多赚”计划，鼓励商户更多的使用支付宝的收钱码，从而享受蚂蚁金服更好的金融服务。

信息难得、缺乏互动，餐饮行业小微商户会员精细化管理困难重重



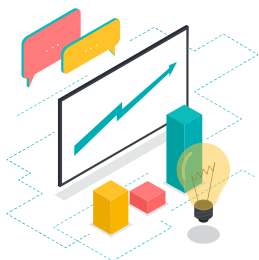
传统实体会员卡和会员管理体系模式简单，效率低下，难以和用户形成持久的良性互动。无法满足现代消费者和商户经营管理的需求。



会员管理



快餐等餐饮品类交易往往时间短暂，商户和店员难以在短时间内说服用户填写足够多的会员信息。



传统模式下，商户难以将会员在店的消费记录通过软件进行在线分析，从而无法更深一步的了解商户的用餐偏好。

支付宝深度洞察商户痛点，提供对应会员管理解决方案

一键开卡



- 商家可根据业务场景，自由组合实现电子会员卡功能：引导用户开卡、积分查询、交易记录查询等，且可将卡信息同步到线上的卡券包。用户无需填写会员信息，只需一键授权即可自动开通会员卡。商家可以在用户授权的前提下同步获取用户已公开的信息如昵称、头像、性别等。更了解用户，更好地营销。

典型案例



- 当消费者通过支付宝进行支付之后，支付宝支持在用户授权的前提下，一键开通商户会员卡并同步用户相关信息。

会员互动平台



- 拥有巨大C端流量的支付收单机构可以为商户提供与用户进行沟通互动的平台。入驻商家可以通过平台为用户提供各类资讯、服务，向用户进行信息推送、交易场景打通和会员服务管理，与用户形成良性互动。更好的进行用户营销。

典型案例



- 支付宝打造了属于自己的沟通互动平台——支付宝生活号。商户可以通过生活号平台与用户进行互动。

用户分层



- 收单服务机构可以通过获取到的用户已公开的信息（昵称、头像、性别等）和用户在店的消费记录等对用户进行深层次分析。将不同类型、不同消费偏好的用户进行分层。帮助商户对不同类型的用户进行精准营销。

典型案例



- 支付宝的数据罗盘可以对获得的用户数据进行分析，从而帮助商户进行用户分层。

实体传单低效，活动类型有限，成本未知难测，餐饮行业小微商户寻求营销破局之法



传统的散发实体传单、代金券等营销方式效率不高，短时间内能够触达的消费者数量有限。目前很难完全满足商家在营销推广方面的需求。



传统营销推广活动种类偏少（只有代金券、打折卡等形式），不容易引起消费者注意。很多商户也缺乏自行设计新颖的营销推广活动的的能力。



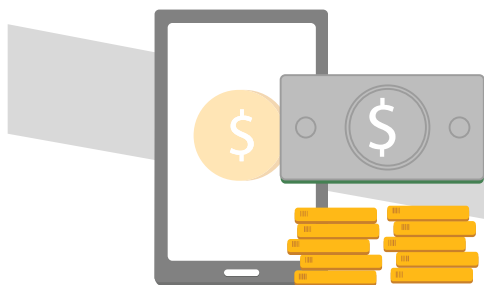
商户在无法预计营销活动效果的前提下往往需要付出一定的营销成本（人力，活动设计，物料印刷，时间等），对很多小商户来说营销成本如果过大不够划算。

一键触达、丰富模板、免费活动，支付宝等机构助力小微商户高效营销

解决方案

在线优惠券发放

- 商家可以通过收单机构的服务向消费者发放在线的优惠券和活动信息，快捷高效的在短时间内触达大量消费者。



多种营销模板

- 为商家提供大转盘、刮刮卡、成为会员、打折、满减（返）特价、赠品、优惠券即送现金等多种营销方案模板。满足不同商户的多样化需求。



无资金商户营销

- 商家无需提前准备营销资金，就能发行本商家交易订单下使用的优惠券，最终订单的实际收入为减掉优惠券后的金额。



典型案例



- 支付宝生活号支持商户直接向消费者发送在线的优惠券活动信息，帮助商户快速触达大量消费者。



- 支付宝为商户提供了新客户奖励、消费后返利、老客户回馈、流失会员活跃、大促抽奖活动、游戏赠送等多种营销玩法，充分满足商户需求。



- 支付宝为商户提供无资金营销服务，使商户可以无需提前准备营销资金，就能发行本商家交易订单下使用的优惠券。

PART 3



案例：蚂蚁金服提供的基于移动支付的小微商户全方位经营支持

© Analysys 易观

www.analysys.cn

支付产品为根，增值服务做叶，蚂蚁金服搭建完整餐饮行业小微商户产品服务体系

- 目前，蚂蚁金服在以支付宝和智能支付终端为核心的支付产品的基础上，不断进行业务拓展，已经形成了包括会员服务、资金服务、营销工具和其他服务四大产品线的增值服务体系。其和支付产品一道构成了蚂蚁金服的餐饮行业小微商户服务体系，助力餐饮行业的小微商户更好的进行经营。



优势明显，蚂蚁金服收单产品深度赋能千万小微商户

- 相比较其他收单机构的收单产品，蚂蚁金服除了基础的账单、提现免费、语音到账提醒等功能之外，还根据商家的痛点为商家提供了芝麻商户分、多收多贷、多收多保、花呗（信用卡）收钱、赊账进货、收款红包码等一系列独有的增值服务，从而更好的帮助商户解决其在经营过程当中遇到的一些问题。更加深度的赋能餐饮行业的小微商户。



支付宝特有商家服务

芝麻商户分

蚂蚁金服为中小微商户量身打造的信用体系，商户可以通过收款等行为提高自己的商户分数，商户分数越高，越能够享受蚂蚁金服更好的贷款，保险等相关金融服务。

多收多贷

商户使用支付宝收款越多，商户的信用分数也会越高，就能够更加轻松的通过支付宝、网商银行获得贷款。

多收多保

商户每用支付宝收钱码收一笔钱，码商就能获得2元门诊报销金。截至2018年6月，全国使用“多收多保”服务的码商已超过2500万人，平均每天超过1万人在看病后通过“多收多保”进行报销。

花呗（信用卡）收钱

目前，支付宝可以为商家免费开通花呗与信用卡收钱，方便顾客通过信用卡和花呗进行付款。

赊账进货

商家可以从阿里巴巴1688货源市场直接进行进货，极大地提高了商家的进货效率，同时，支付宝也支持商家先进货，再付款。并提供一个月的免息服务，帮助很多商家缓解了资金周转问题。

收款红包码

消费者扫描红包码之后进行消费可以获得一定金额的红包，少支付一些金额，商户也可以获得对应的推广佣金。

蚂蚁金服餐饮小微商户服务体系核心竞争力分析

- 全资收购饿了么之后，阿里和蚂蚁金服在餐饮行业小微商户方面的相关资源进一步丰富。**截至2018年6月30日，饿了么和口碑平台的注册商家已经达到了350万户。**同时，饿了么在外卖行业多年的深耕也使得整个团队对餐饮外卖行业有着深刻的理解，能够很好地把握商户的痛点，帮助阿里和蚂蚁金服为餐饮行业的商户提供更加优质的服务。
- 作为国内首家获得支付牌照的第三方支付机构，蚂蚁金服的第三方支付产品质量长期以来一直处于国内领先地位。同时，蚂蚁金服也在不断做出新的尝试来保障商户的利益；另一方面，目前阶段蚂蚁金服的会员管理、营销等增值服务对于商家均处于免费状态，相比较价格较高的餐饮SaaS系统，蚂蚁金服的服务也能够更好的赋能营收规模相对较小的餐饮行业小微商户。
- 作为国内较早早在金融科技领域进行业务布局的公司，蚂蚁金服拥有着国内领先的金融科技技术和研发团队。而蚂蚁金服也在持续进行新技术的研发，不断地通过大数据、云计算、人工智能、区块链等金融科技手段为全球的小微企业主提供贷款、营销、支付等多种类型的服务。



- 根据易观自有数据显示，**2019年5月，饿了么的全网月活达到6003.8万人，高居外卖行业的第一位。**同时，支付宝的用户数量也已经突破了10亿人次大关。饿了么平台上的商户也可以更好的将支付宝作为流量入口来为自己的店铺引流。
- 蚂蚁金服发起成立的网商银行专注于为小微商家提供纯信用贷款服务。**截至2019年6月，网商银行以及前身阿里小贷，已经与金融机构伙伴联手，为超过1700万的小微经营者提供了贷款服务。**

PART 4



新餐饮时代下，餐饮行业收单机构发展展望

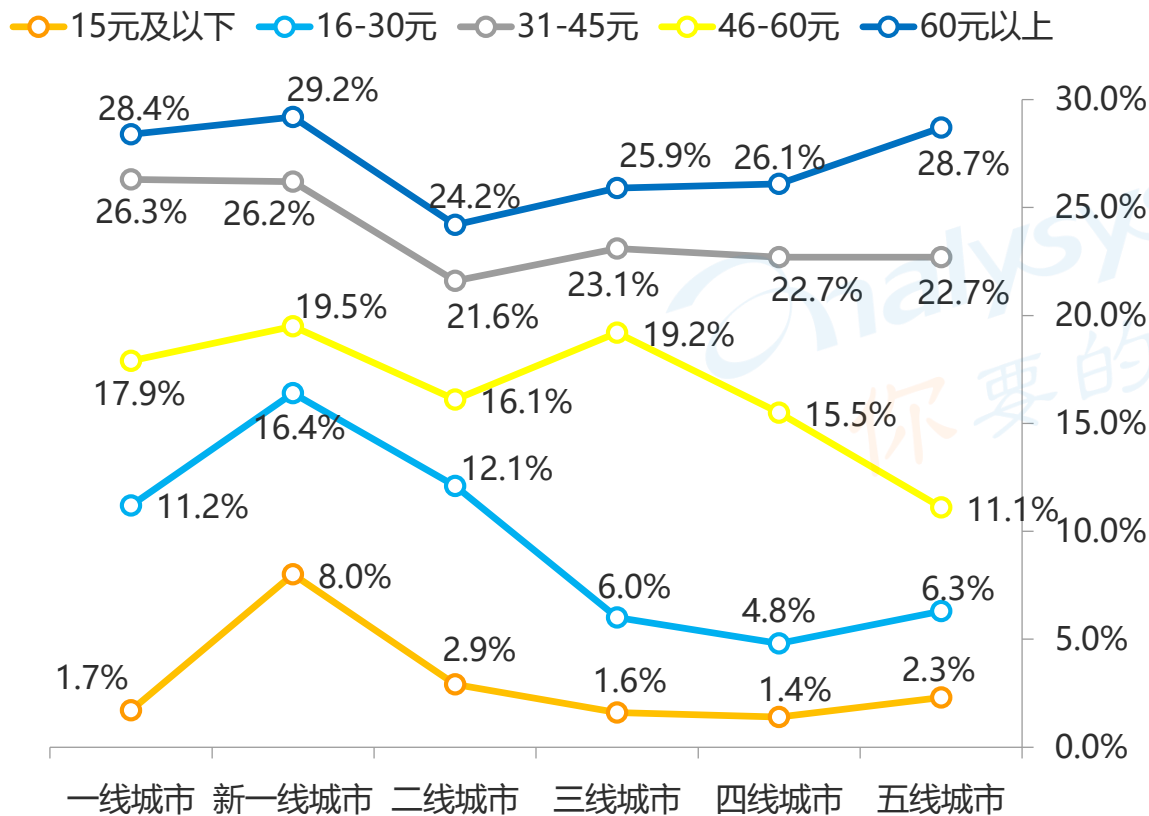
© Analysys 易观

www.analysys.cn

小微商户总体收入持续增长，小吃、快餐、茶饮等品类崛起

- 一方面，2012-2018年我国限额以上餐饮企业餐饮收入占餐饮行业总收入的比例的持续下滑充分说明了限额以下企业（主要是小微商户）良好的发展势头，因此易观预计在未来餐饮行业小微商户的总体收入仍将保持良好的增长态势；与此同时，随着消费者需求的逐渐变化，中高档位小吃、茶饮等品类在近几年呈现出爆发式增长，受到消费者和资本市场的热捧，也成为小微商户非常喜爱的开店品类。

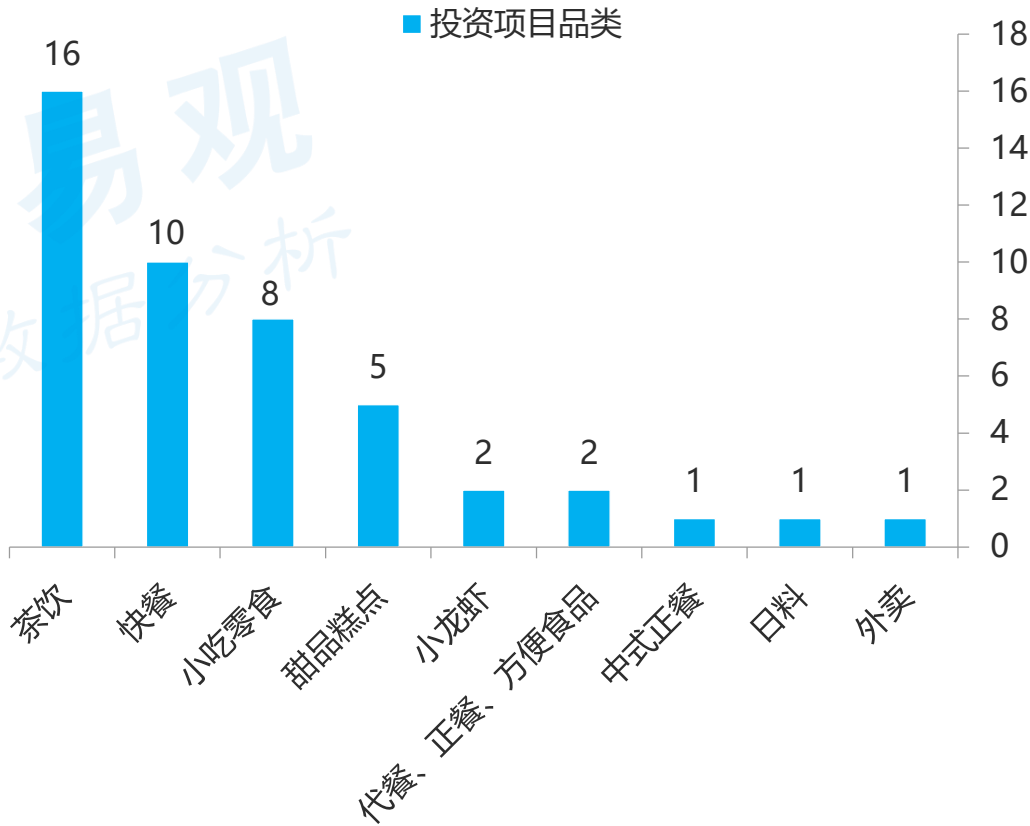
2018全国人均消费各价位小吃快餐门店数增速



数据来源：公开数据·易观整理

www.analysys.cn

2018年1-8月中国餐饮市场投资项目数量分析



数据来源：公开数据·易观整理

www.analysys.cn

餐饮行业线上线下一体化进程加速推动收单机构产品服务升级

- 随着时代的发展，餐饮行业也逐渐开始进入了线上线下一体化发展的新阶段，越来越多的消费者数据开始被线上化。随着消费者和商户线上数据的持续积累、信息孤岛的逐渐被打破以及大数据，人工智能等金融科技的持续发展。收单机构也能够更好的为餐饮行业的小微商户提供更加符合其需求的产品和服务。

定制感增强

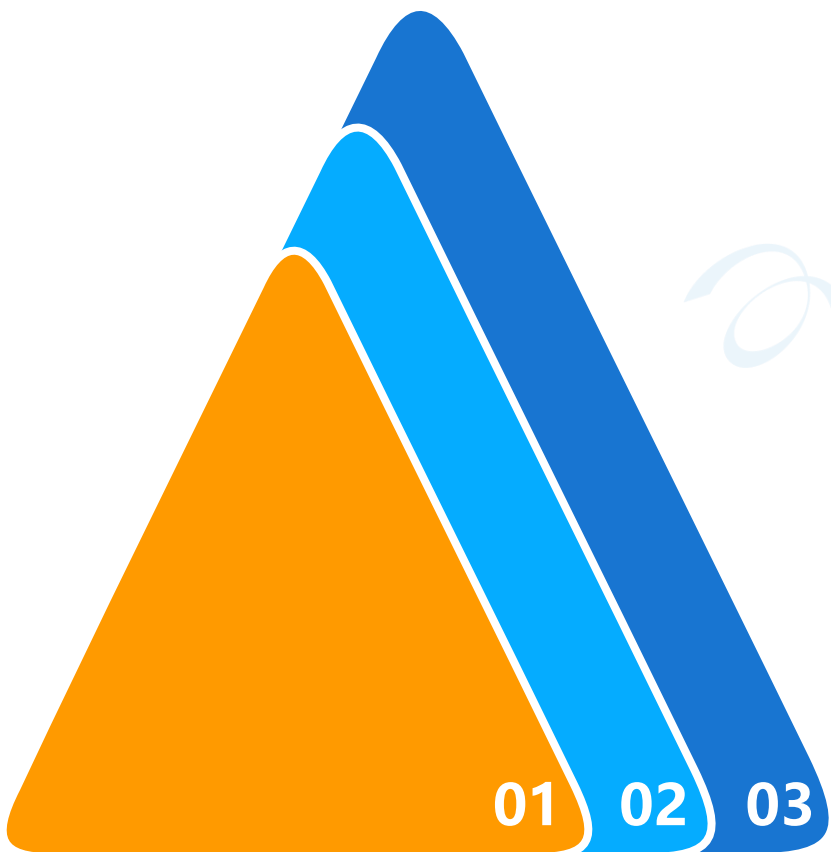
- 餐饮行业细分品类众多。而不同细分品类、不同经营规模的商户对于收单和增值服务的需求也有着很大的区别。随着餐饮行业线上线下一体化进程的加快，收单机构能够更好的把握不同类型商户的对应需求，从而为其提供更加具有定制感的产品和服务。

品类拓展

- 目前阶段，很多收单机构能够提供的增值服务仍然集中在会员管理、营销推广、数据分析、财务管理等几个有限的品类。未来，随着商户以及消费者在线数据的持续积累和收单机构服务能力的不断提高。预计收单机构在未来能够为餐饮行业的商户提供包括菜式分析、选址分析、供应链管理更多品类的增值服务。

服务质量提升

- 目前，受限于信息孤岛严重、消费者和商户数据积累不够等方面因素的影响，很多收单机构目前提供的产品和服务并没有达到其预期的效果（分层营销，会员精细化管理等），也没有很好的满足商户端的需求。未来，随着商户和消费者在线数据的持续丰富以及科技的不断发展，相信收单机构也能够为餐饮行业的商户提供质量更高的支付和其他增值服务。



市场竞争愈发激励，餐饮行业小微商户收单服务机构发展机会与挑战并存

餐饮行业小微商户蓬勃发展

一方面，我国餐饮行业整体的收入增长率仍然保持在10%左右，高于我国GDP的增速；另一方面，我国餐饮行业小微商户也展现出了良好的发展势头。这都预示着未来我国餐饮行业小微商户收单和增值服务良好的市场发展前景。

1

智慧餐饮SaaS系统市场竞争激烈，企业艰难过冬

受到商户付费意愿一般、经营成本过高、市场竞争激烈等多方面因素的影响，很多智慧餐饮SaaS系统供应商的盈利能力仍然堪忧。而2018年的资本寒冬更是使得很多需要融资的创业企业陷入了更加困难的境地。智慧餐饮SaaS系统行业的艰难现状也给了收单机构切入餐饮商户增值服务市场的机会。

2

机会

挑战

1

监管趋严，收单机构利润下滑

96费改的推进、备付金100%集中交存、支付机构和银行间接口互转被严厉叫停以及其他一系列法律法规的逐渐出台使得整个收单行业的合规程度越来越高，很多中小型收单机构的利润在短期内可能受到较大影响。

2

收单市场格局稳定，中小机构破局困难

在整个第三方支付市场，阿里和腾讯占据了超过75%的市场份额。而C端移动支付的市场更是牢牢被两大巨头握在手中。这使得其他收单机构很难打开餐饮小微商户收单的市场。

3

增值服务类型偏少，竞争力相对较弱

尽管智慧餐饮SaaS系统行业的艰难现状给了收单机构切入餐饮商户增值服务市场的机会。但是目前收单机构能够提供的增值服务类型仍然有限，无法满足很多餐饮商户的需求。这也使得目前很多收单机构在增值服务方面依然很难和市场现存的专业第三方智慧餐饮SaaS系统提供方竞争。

数据驱动精益成长

● 易观方舟

● 易观千帆

● 易观万像



易观方舟试用



易观千帆试用



易观订阅号