

数字化 + 业务增长

电子钱包 发展潜力势不可挡

牢牢把握消费者支付趋势，助力业务增长。



什么是电子钱包？

电子钱包是一种便捷的支付工具，消费者可以在各类电子设备上通过电子钱包存储不同的支付方式及网站的支付信息和密码，例如PayPal、Apple Pay、支付宝、微信支付等。

2020年，零售业向电商转型的势头尤为显著。全球在线零售销售额从前一年的3.35万亿美元飙升至4.28万亿美元¹，增长额已超过全美电子商务销售总额，相当于多出了一整个美国的销售体量²。从在线购物到非接触式支付，消费者开始使用更多便捷的新方式购物。电子钱包已成为一种重要的支付工具，方便消费者在各种环境下轻松支付。

便利性是消费者选择支付方式时的关键驱动因素，53%的受访者将其列为首要原因。紧随其后的是安全性（52%）、快捷性（44%）以及零售商广泛接受（41%）³。电子钱包可满足上述所有需求，对消费者极具吸引力。

据预测显示，电子钱包在未来仍将持续发展，因此支持电子钱包支付对您的业务成功至关重要。其便利、安全和易用的优势必将助力您提升消费者满意度，同时吸引更多客户。

了解电子钱包如何帮助您满足客户的需求，从而您可以基于他们青睐的支付方式，开拓业务优势。



电子钱包越来越受欢迎

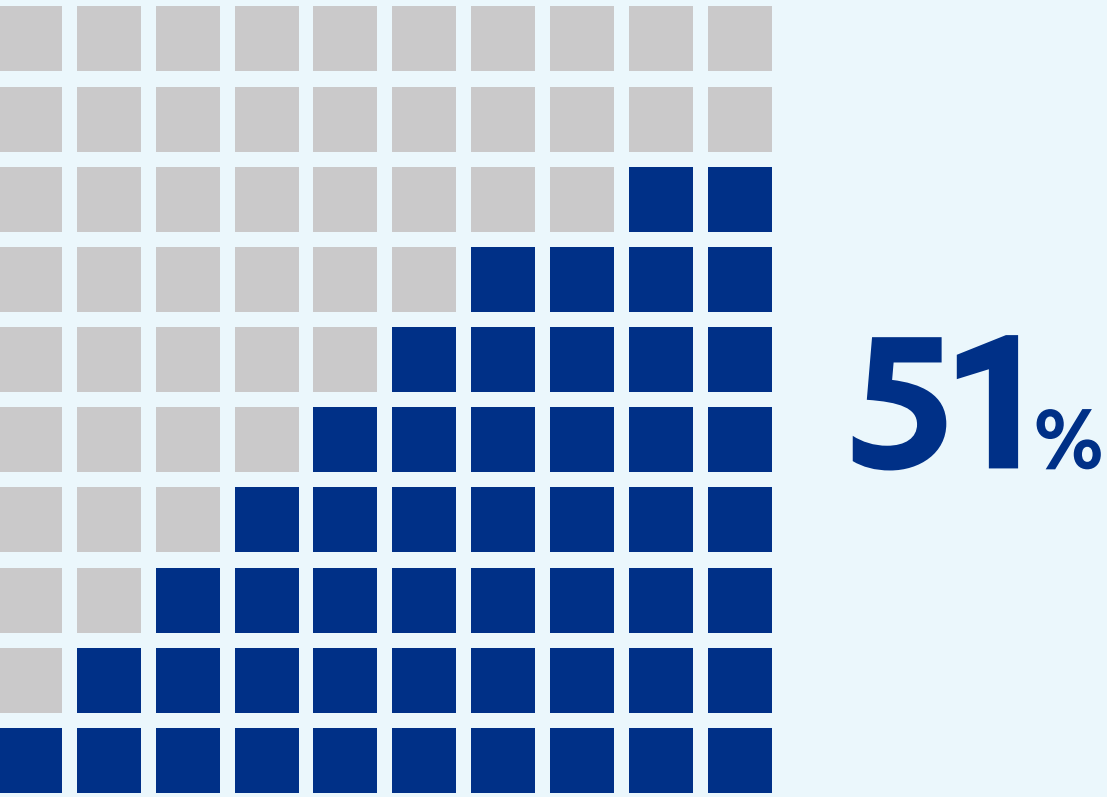
电子钱包日益普及

到2024年，全球将有**50%**的人口使用电子钱包⁴。



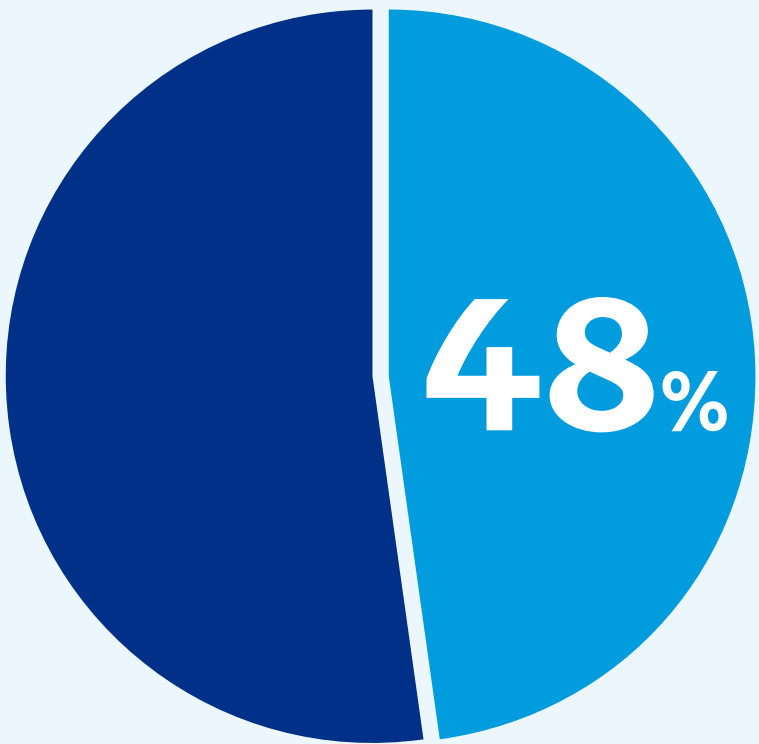
电子支付高速发展

电子支付同比增长**12%**，
预计至2023年增长**51%**⁵。



电子钱包备受青睐

当前全球**48%**的网购者
青睐电子钱包这种支付方式⁴。



牢牢把握电子钱包的优势

越来越多的消费者使用电子钱包，因此支持电子钱包支付非常重要。为您的企业选择合适的支付平台时，是否提供电子钱包及相关功能是一个关键的考量因素。电子钱包将有助于您的业务抓住转瞬即逝的机会、建立客户粘性、提升忠诚度，同时也为未来业务的发展做好准备。

电子钱包的优势：

1. 更快捷的支付方式，帮助您达成更多订单。
2. 与更多消费者建立联系，成为其信赖之选。
3. 更强的安全感，增加消费者购物信心。
4. 高效获取资金，改善财务管理。
5. 适应新的消费者需求，提供面向未来的解决方案。



1

更快捷的支付方式 帮助您达成更多订单

显然，便利性和快捷性对于消费者来说非常重要。研究表明，消费者往往缺乏耐心，网站加载每延迟5秒钟，就会减少多达4%的销售额⁶；并且每多延迟一秒，销量就会下降更多。

对商家来说，降低购物车放弃率无疑是一个巨大的挑战。据数据显示，全球69.8%的购物车内的商品在结账之前被放弃⁷。由于需要填写过多的信息，付款阶段往往是消费者最容易放弃购买的时刻。具体来说，如果结账过程过于复杂，约五分之一的消费者会放弃购物车商品⁷。

当您考虑提供哪些支付选项时，可着重关注结账体验。有些网站会比其他网站在消费者结账体验上表现更出色。注意应避免将客户跳转到其他网站完成付款。虽然您希望客户看到他们喜欢的支付选项，

但有时提供过多选择可能会让他们不知所措。让客户选择使用电子钱包付款，这样有助于简化结账流程、加快结账速度，降低因输入过多的付款信息而放弃购物车的风险。

借助PayPal，您可以提供给客户喜爱的支付选项。PayPal Checkout可以展示消费者常用的支付选项，他们可以选择使用电子钱包、信用卡或其他支付方式进行付款。



2 与更多消费者建立联系 成为其信赖之选

借助电子钱包，您可以更灵活自如地拓展跨境业务。电子钱包可以帮助您的业务拓宽网购者基础，这一点很重要，49%的商家预计今年的在线销售额将增加⁸。

提供常见的当地支付选项的电子钱包，可以让您的业务对当地客户更具吸引力。您最了解您的目标受众，根据他们的需求，提供他们信任和青睐的电子钱包。

随着网购趋势的发展，许多企业逐渐将目光投向海外。13个市场接受调查的商户中，25%的商户正准备开拓国际市场⁸，以便获得新客户并提高利润率。

为扩大客户群，请确保您选择的电子钱包支付平台具备强大的交易安全性、覆盖全球，并且支持客户当地支付方式及货币付款。您的首要目标应该是为客户消除购物问题和疑虑。

吸引新客户以及支持相应的新支付币种往往令人望而生畏。借助全球信赖的支付解决方案，您就能占据先机。PayPal支持各类热门支付方式，包括信用卡、借记卡和多种当地付款方式。此外，PayPal拥有超过4亿活跃用户，支持100余种货币，是值得信赖的支付方式，助力您与世界各地的客户建立联系。



3 更强的安全感， 增加消费者购物信心

电子钱包为消费者提供更多的安全支付保障。随着设备安全功能以及指纹和面部识别等生物识别工具的使用，消费者对电子钱包更有信心。

随着电子商务的发展，网络欺诈也开始增多，因此安全性格外重要。欺诈会为卖家带来高昂的成本（每1美元的欺诈退单成本为3.36美元）⁹。您应确保为消费者提供安全的付款解决方案。

事实上，52%的消费者喜爱某种支付方式是出于安全性的考虑¹⁰。29%的受访者表示，支付品牌知名度非常重要，因此请确保使用您的客户了解并信任的电子钱包品牌。当客户感受到交易安全有保障时，就会提升购物信心，从而提升您的销售额。

买家保护和交易安全一直是PayPal的优势。PayPal支持3D Secure 2.0数据加密和交易监控，使用最新的防欺诈工具帮助您减少退单和交易误报。调查显示，50%的消费者选择PayPal是出于安全性考量，41%是因为买家保护¹⁰。



4 高效获取资金， 改善财务管理

过去一年经济放缓，现金流成为中小企业日益关注的问题。根据 Mastercard® 的调研，美国和加拿大 38% 的小企业主表示，由于延迟付款以及现金和支票处理时间缓慢，他们正面临现金流问题¹¹。

这使得电子支付变得更加重要。事实上，57% 的小企业表示，由于支付速度、安全性和透明度的提高，他们在 B2B 支付中开始更多地使用电子支付服务¹¹。

快速结算和快速获得资金对充分利用现金流至关重要。通过备受信赖的支付平台接入电子钱包可以为跨境销售更快速、高效的完成收款。

考虑使用哪种电子钱包时，您需深入了解该平台将如何契合您的运营需求。其中一个关键问题是付款处理速度及其对您资金流水的影响。如果您计划开拓国际市场，您还需了解与货币兑换相关的成本。

PayPal 可以帮助您简化财务管理，为您提供各种辅助业务发展的工具，包括管理交易和结算的一体式控制面板等。



5 适应新的消费者需求， 提供面向未来的解决方案

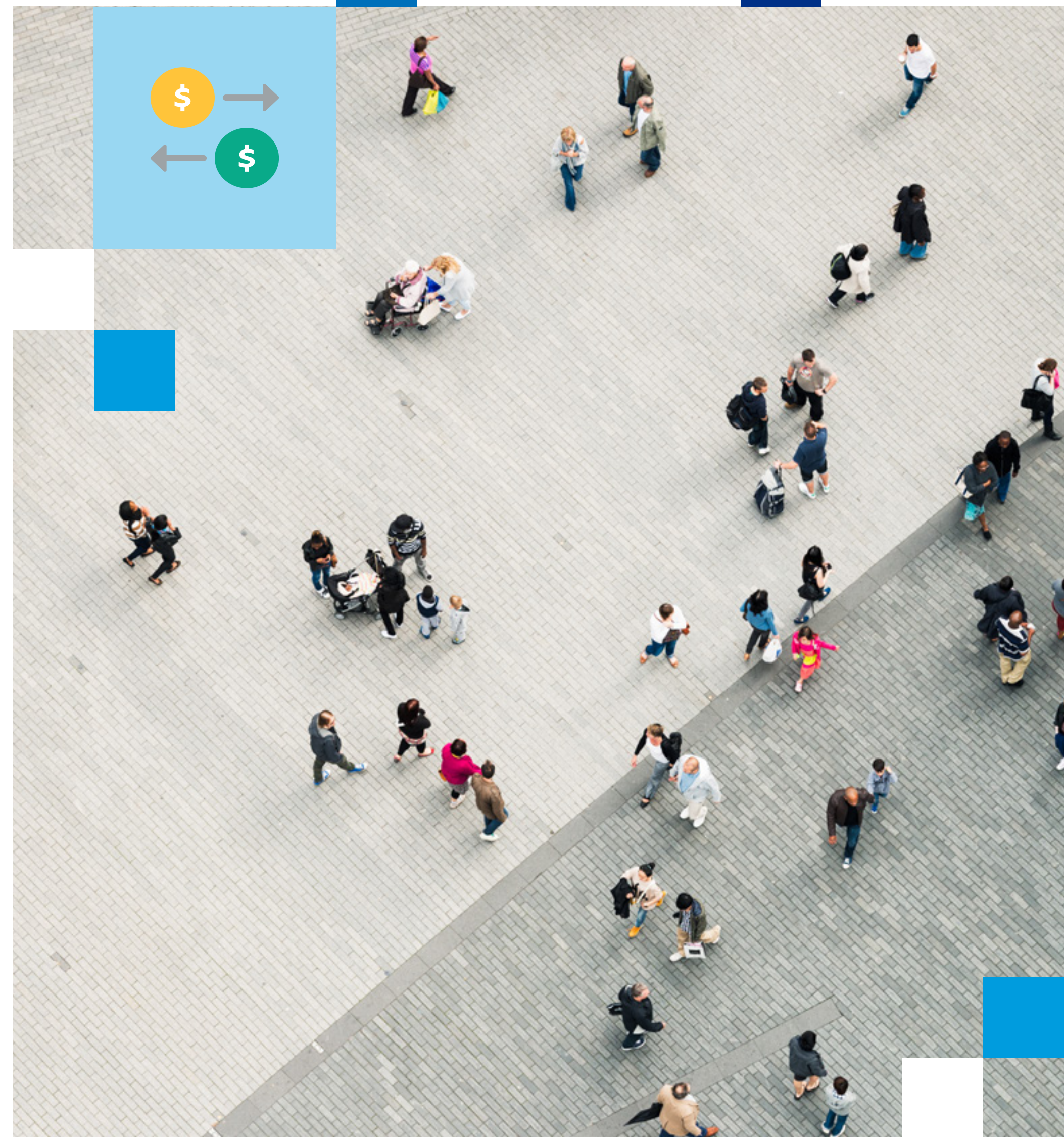
快速应对市场变化，是许多企业在2020年得以生存的关键。
随着电子商务的不断发展，灵活性可以帮助您跟上消费者的步伐。

支付服务供应商需要紧跟新技术步伐，为消费者提供便利、安全和个性化的服务。在全球范围及海外当地市场接受电子钱包支付，可以让您灵活拓展各类支付新功能，让业务更具适应性。

虽然35%的受访商家表示在未来12个月内优先考虑引入新的数字技术来改善客户体验，但29%的商家表示，跟上新技术的成本是一个不小的挑战¹²。适应不断变化的市场并自动保持更新的解决方案是必不可少的。

遴选支付服务供应商时，您应确保他们不断地革新旗下产品。可以了解一下他们为哪些企业提供服务，以及他们在您所在领域的经验和专业洞察。

随着电子钱包的发展和各类新支付选择的出现，您需要一个让您能跟上市场发展趋势的支付平台。PayPal引领支付行业创新，不断新增当地支付选项，帮助商家紧跟行业趋势。



使用PayPal 拓展海外业务，激活增长新动力

随着电商潮流的加速发展，商家必须提前做好准备。您可以通过添加电子钱包，为客户提供灵活和便利的结账体验。PayPal助您和您的海外客户获得安全、无缝的支付体验。

[即刻行动 →](#)

