

數碼化 + 茁壯成長

電子錢包的崛起

讓你業務受益的有用知識

什麼是電子錢包？

電子錢包是一種便利的電子方式，讓消費者在手機或網上儲存不同付款方式，或者在網站上儲存付款資料和密碼，例如 PayPal、Apple Pay、PayMe 和 Google Pay。

過去一年見證了相當明顯的數碼商務轉型。網上零售銷售額由 2019 年的 3.35 兆美元激增至 2020 年的 4.28 兆美元¹。該增長幅度略高於整個美國的電子商務總銷售額 – 相等於多加一個美國的成績¹。從網購到非接觸式付款，消費者前所未見地迅速採用嶄新的購物方式。數碼錢包已成為一種必要的工具，讓消費者隨時隨地透過虛擬方式輕鬆付款。

當消費者選擇付款方式時，使用方便是其中一項關鍵考慮因素，53% 受訪消費者最重視付款方式的方便程度。緊隨其後的是付款方式的安全性 (52%)、能迅速處理付款 (44%) 及獲

零售商廣泛接受 (41%)³。電子錢包能滿足這一切要求，對消費者極具吸引力。

預期此趨勢將會持續，意味著要確保業務持續取得佳績，你必須接受消費者以電子錢包付款。憑藉電子錢包方便、安全和易用的特點，有助保持客戶滿意度，並且吸引新的消費者。

來了解電子錢包如何助你滿足全球客戶的需求和提供他們喜愛的付款方式，並探索它的商業優勢。



電子錢包越趨普及

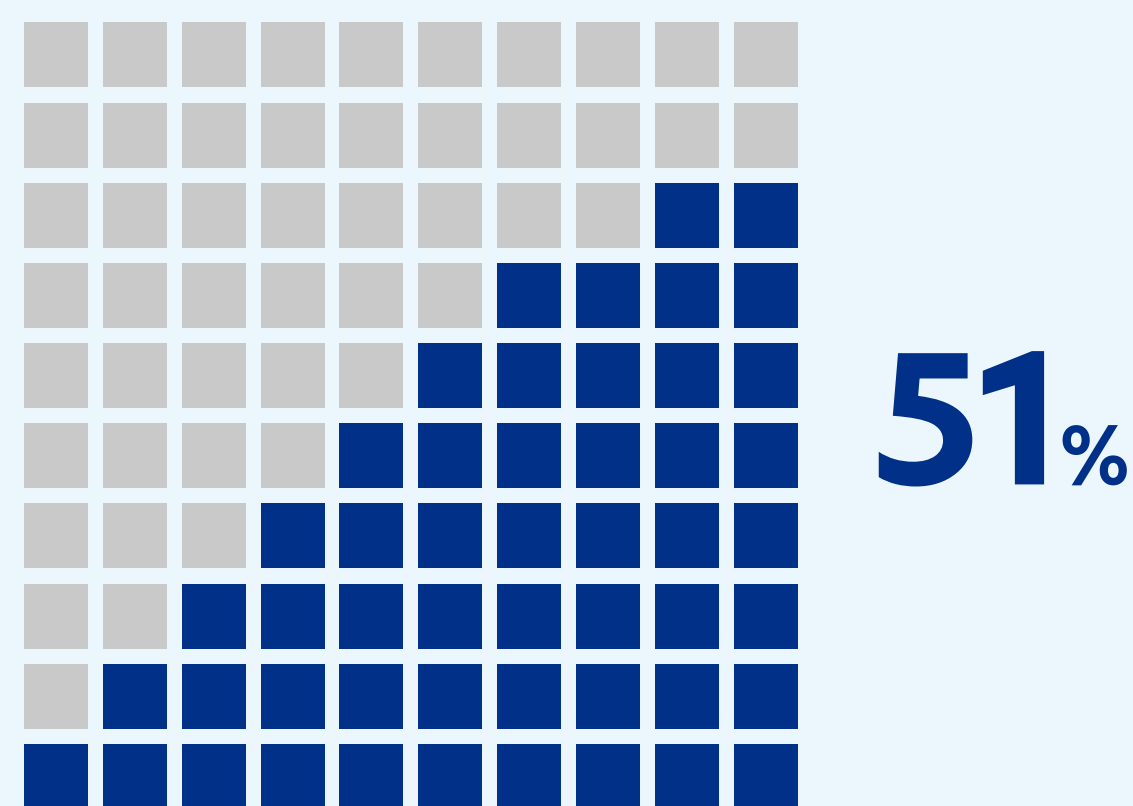
電子錢包普及度

到 2024 年，
全球 **50%** 人口
將會使用電子錢包⁴。



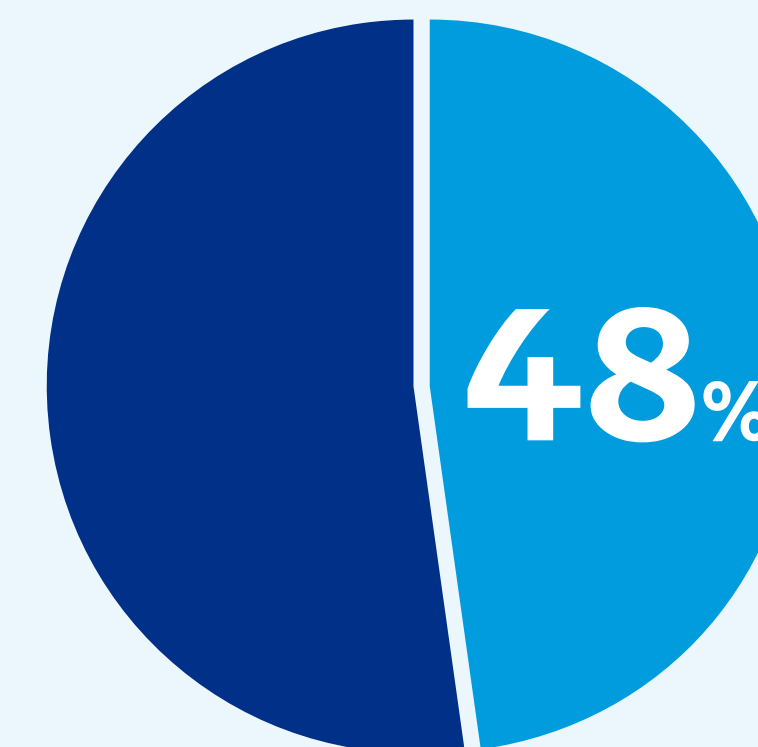
電子付款持續增長

電子付款按年增長達 **12%**，
預計到 2023 年
增長將達 **51%**⁵。



首選使用電子錢包

目前，**48%** 全球網購消費者
以電子錢包作為
首選的付款方式⁴。



你需要了解的有用知識

隨著越來越多消費者使用電子錢包，你必須能夠接受這種付款方式。當你選擇合適的付款平台時，你必須重點考慮平台是否兼容包含電子錢包在內的付款方式和相關功能，助你抓緊一閃即逝的商機，提升客戶對你的依賴並建立忠誠度，以及為未來做好準備。

電子錢包帶來的商業優勢：

1. 更迅速的付款方式，助你達成更多銷售
2. 透過提供客戶信賴的付款選項，擴大連繫的客戶群
3. 提高保安水平，讓客戶倍感安心
4. 更方便簡易地取用資金，加強財務管理
5. 利用迎合未來趨勢的方案，適應日新月異的消費者需求



1

更迅速的付款方式， 助你達成更多銷售

消費者已明確指出方便程度與速度的重要性。有研究顯示，消費者在購物時欠缺耐性，只要網站載入時間延遲 5 秒，銷售額便可能減少達 4%⁶；而每延遲多一秒，銷售額便會下降得更多。

對商戶而言，購物車放棄率是一大挑戰。全球平均有 69.8% 的購物車在結帳完成前被放棄⁷。在傳統的付款方式中，消費者往往要填寫多項資料，令他們感到不便。事實上，一旦結帳流程過於複雜，五分之一的受訪消費者會選擇放棄購物車⁷。

當要考慮提供哪些付款方式時，你應了解它們的結帳體驗，有些付款方式在這方面較為出色。在完成付款時，你應避免將客戶引導至另一個網站。此外，儘管展示客戶喜愛的選項能夠帶來

優勢，但過多的選項可能令人不知所措。你可透過為客戶提供電子錢包付款選項，以加快結帳速度，避免因填寫付款資料而造成不便，同時減少客戶放棄購物車的機會。

你可利用 PayPal 向客戶展示他們喜愛的選項。此外，PayPal Checkout 確保你能提供最相關的付款方式。客戶只需點擊一下，即可選擇喜愛的電子錢包、信用卡或其他付款方式，輕鬆付款。



2 透過提供客戶信賴的付款選項， 擴大連繫的客戶群

透過電子錢包，你可靈活地拓展本地和國際客戶群。各式電子錢包能夠助你觸及更多網購消費者，有 49% 的受訪商戶預計今年網上銷售額將會上升，因此這優勢尤其重要⁸。

利用能支援當地常用付款選項的電子錢包，可提高你的業務對目標市場消費者的吸引力。你最了解本地市場消費者的需求，因此，提供一種他們信任與偏愛的電子錢包品牌是你的考慮因素。

隨著網購迅速普及，許多企業放眼拓展海外市場。現時，在 13 個市場的受訪商戶中，有 25% 正在準備銷售往國際市場，以連繫新的客戶，以及提高邊際利潤⁸。

要連繫更多客戶，你應謹慎選擇電子錢包平台，確保能提供強大的交易保安功能、覆蓋全球市場、

支援當地貨幣及包括當地消費者信賴的地區性付款選項。為客戶帶來流暢無縫、安心無憂的付款流程。

迎接新客戶和新貨幣可能頗具挑戰性，不過，你可利用獲全球認可及信賴的付款解決方案，助你掌握先機。PayPal Commerce Platform 支援多種不同的付款方式，包括電子錢包、信用卡及當地市場的付款方式。此外，PayPal 擁有超過 4 億活躍用戶，同時支援超過 100 種貨幣，廣受全球消費者信賴，能夠助你連繫全球客戶。



3 提高保安水平，讓客戶倍感安心

電子錢包讓消費者進一步掌控付款安全性。透過具有保安功能以及指紋和臉部識別等生物識別功能的工具，消費者可更安心使用電子錢包。

隨著網上商務蓬勃發展，欺詐個案持續增加，付款安全尤其重要。對賣家而言，欺詐令成本大增 — 在處理撤銷付款欺詐時，賣家須為每 1 美元的撤銷付款付出 3.36 美元的成本⁹。因此，你必須確保消費者能使用內建交易保安功能的付款解決方案。

事實上，52% 的受訪消費者基於安全性而選擇喜愛的付款方式¹⁰；29% 的受訪消費者則重視付款服務供應商的 brand 知名度，因此，在選擇提供哪種電子錢包時，你應考慮選用客戶認識和信賴的品牌。只要客戶感到受保障，他們便會更安心，有助提高銷售成功率。

一直以來，買家購物安全保障和交易安全性都是 PayPal 的兩大優勢。PayPal 為眾多市場提供 3D Secure 2.0 安全加密技術和交易監控功能，利用最新的防欺詐工具盡量減少撤銷付款和誤報情況。因此，50% 和 41% 的受訪消費者分別指出，安全性和買家購物安全保障是他們首選 PayPal 作為付款方式的原因¹⁰。



4 更方便簡易地取用資金， 加強財務管理

過去一年經濟放緩，小型企業日益關注現金流情況。Mastercard® 的一項研究顯示，38% 美國和加拿大的受訪小型企業東主指出，由於延遲付款，以及現金與支票的處理緩慢，他們正面對現金流問題¹¹。

此情況令電子付款更備受重視。事實上，57% 的受訪小型企業指出，由於企業對企業 (B2B) 的電子付款服務在速度、安全性和透明度方面有所提高，他們已更常使用這些服務¹¹。

要善用你的現金流，迅速結算及取用資金乃至關重要。你可透過久經驗證的付款平台接受電子錢包付款，以迅速取用資金，以及享用高效率、符合成本效益的貨幣兌換服務，順利銷往海外。

當要考慮接受哪種電子錢包時，你必須評估相關平台能夠如何滿足營運需要。其中的關鍵是，一般的付款處理速度有多快，以及這對你的資金取用有何影響。此外，如果你計劃銷往國際，更應了解一切有關貨幣兌換的費用。

PayPal 讓你輕鬆接受電子錢包及其他電子付款，以簡化財務管理。透過單一控制版面管理及結算交易，加上隨時隨地以喜愛的方式迅速支付本地款項—你可掌控一切工具，全面發揮業務潛力。



5 利用迎合未來趨勢的方案，適應日新月異的消費者需求

許多企業憑藉迅速應變的強大能力，順利渡過了 2020 年。隨著電子商務不斷增長，你應保持靈活彈性，以追上消費者的步伐。

不同的付款供應商一直致力發展新技術，提供消費者所渴求的方便安全及個人化體驗。若你能夠在全球及本地市場接受電子錢包，將可提高你的適應力，並讓你能靈活地提供各種新功能。

35% 的受訪商戶正考慮優先引入新的數碼技術，在未來 12 個月內改善客戶體驗。與此同時，29% 的受訪商戶認為要追上新技術，成本是一大問題¹²。你要確保所選用的解決方案能夠時刻趕上不斷的市場變化，並且自動助你緊貼最新趨勢。

當考慮付款服務供應商時，要確保他們不斷持續發展產品，保持領先過人。此外，你亦應留意他們是否擁有聲譽良好、屢創佳績的客戶，以及他們在你的目標市場是否擁有豐富經驗和專業知識。

隨著電子錢包持續發展，以及各式新選項的推出，你選用的付款平台應能助你緊貼市場最新趨勢。在錢包功能和擴展本地選項等付款技術方面，PayPal 一直以來都持續創新。協助商戶隨機應變，裝備就緒，正是 PayPal 所帶來之優質體驗的一部分。



與 PayPal 攜手發揮電子錢包的潛力 捕捉新時代機遇

隨著電子商務迅速普及，現今商戶必須準備就緒。透過在結帳流程加入電子錢包選項，你的客戶便可盡享夢寐以求的靈活便利體驗。透過提供安全流暢的付款流程，PayPal 為你 and 你的全球客戶帶來優質電子商務體驗。

[開始使用 →](#)

