

快钱网成长秘密：电子商务支付瓶颈助其崛起 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/266/2021_2022__E5_BF_AB_E9_92_B1_E7_BD_91_E6_c40_266891.htm 关国光把他身处的市场描述为一个几乎不可想象的庞大金矿：中国目前有1.1亿线上支付用户，这仅是这个世界上人口最多的国家的1/13如果人人都把他建立的快钱网作为网上支付平台呢？“快钱网的目标就是要进入人们的日常生活，我们有一个使命：让任何有e-mail和有手机的人，都成为我们的用户。”他说。比尔盖茨或许对此深有同感。10年前，微软的生意就起源于一个最简单的想法：让Windows成为全世界所有电脑的桌面操作系统。中国市场有如此庞大的人口基础，以至于任何商业计划听起来都会像是一个伟大商业帝国的开始。刚满一周岁的快钱网已成为互联网界令人眼热的新兴公司。TOM、百度、搜狐和网易等主流商业网站在使用它的服务；2005年8月，它拿到美国DOLL资本管理公司(Doll capital management)和半岛基金(Peninsula Capital)的风险投资；截至2005年年底，它的注册用户数已经达到400万。艾瑞咨询(IResearch)2005年发布的《中国电子支付报告》称，中国个人网上支付市场规模发展迅速，每年以100%以上的年均复合增长率递增，2006年预计市场规模将达到327亿元，第三方网上支付平台交易额预计将达115亿元，占35.2%，且比重呈日益增加趋势。但是，在信用卡的普及程度和配套机制远未成熟的中国，电子商务仍是一个不成熟的新兴产业，特别是，网上支付交易手段还未被广泛使用。快钱网面临的其它困难还包括，它的主要竞争对手：eBay花了15亿美元收购的Paypal公司和阿里巴巴公司旗下

的支付宝交易系统，都早已进入这一市场。此外，大量以“-pay”为后缀名的企业也正以灵活多样的支付手段在这一领域掘金。

【鉴别机会】2001年，关国光辞去网易资深副总裁一职，开始尝试一些“好玩的事情”，和朋友投资了一家做保险业技术解决方案的信息公司。很长时间，关国光都没有自己投资创业的冲动，总觉得“太辛苦”。真正触发创业冲动的，是在手机网上业务发展起来后，出现手机账单的那一刻。关国光是所有受到震动的生意头脑中的一个，其实在网易的时候，关国光就接触到了网易商场和网易拍卖的支付问题。关国光与朋友原来打算投资无线支付，所遇到的困境是每家银行都是独自的支付系统，支付并不流畅，而且逐省结算带来诸多弊病。关国光选择等待。2002年3月，中国银联诞生，开始建立跨行支付系统。直到两年后，关国光看到银联业务已经成熟，线上支付变得简单，网上收费服务逐渐增多，2004年4月，关国光正式创建上海快钱信息服务有限公司。但关国光没有去做当时风头正劲的移动支付，他有一套自己的算法：在4.7亿手机用户中，80%是预付费性质的低端用户，其余20%才是要抓住的目标，但却不到1亿用户，但这已是许多提供移动支付服务公司的蛋糕。而线上支付的用户有1.1亿，不受地域限制，铺点相当快，并且快钱网可以选择做email认证和手机认证并举，把两块蛋糕都收入囊中。“我们的策略是：用户和非用户可以发生交易，基数越大，网络效应就越大。这能够避免单一的线性增长。”关说。快钱网采取的是由一个注册用户在交易中带入未注册用户的方式，三个季度后就已达到170万用户。在位于上海北京西路的国立大厦里的两个极小房间里，快钱网最初创业的员工，加上关

国光只有三个。因为人少，事无巨细大家都一起做，甚至招聘的时候“一堆人都一起参加面试，把应聘的人吓坏了，从来没见过那么多考官”。快钱网在三个月内迅速搭建了技术平台，并完成与各个银行的直联和测试，这样的速度让关国光十分得意：“2003年，Paypal已经在中国呆了一年半，他们做市场调研，跟监管部门谈话，了解政府态度和法律程序问题。而我们三个月就把所有的事情都做完了。”

【迅速上位】2005年伊始，快钱网正式投入运营，可支持国内7亿多张国内银行卡和Visa、Mastercard等国外银行卡，支付方式涵盖邮政汇款、银行汇款、银行刷卡等多种支付方式，任何人通过电子邮件或手机号码就可以方便快捷地向任何个人或者商户收费。关国光在网易积下的人脉促成快钱网与几乎所有重要门户网站的合作，2005年，快钱网以一系列的重量级战略合作迅速拉动用户量，直接切入6大重点业务领域；网上拍卖、网络购物、数字内容下载、网络游戏、搜索引擎以及无线增值业务。2005年7月22日，快钱网与百度达成合作，为百度旗下的“竞价排名”和“影视搜索”两大服务提供在线支付平台。竞价排名是百度首创的一种按效果付费的网络推广方式，影视搜索则是新推出的一种包月制服务，允许网民通过百度影视搜索到上万部影视剧，提供下载或在线观看。8月22日，快钱网成为搜狐在线支付合作伙伴，全面支持搜狐所有产品及服务的在线销售。截至9月，快钱网已经与百度、网易、TOM在线、空中网、九天音乐网和kuro等达成战略合作。在这一系列战略合作的背后，是一个具有一定技术优势的费率架构，关国光和技术人员都爱称这是一个搭积木的游戏，它有相当强大的伸展性和拓展性，根据每一个合作伙伴的具

体需求可以套用其中已有的支付模式，或者重新定制新的方式，即搭上一块新的“积木”。以此积木式平台为基础，美国光在和门户网站达成合作关系后，又开始关注其它新兴网站。“我们是定制性最强的支付平台。在新兴互联网的应用服务从不能收钱到收钱的过程中，我就会有意识地尝试去和它们合作。”关说。2005年11月22日，快钱网与中国最大的博客网站之一博客网达成合作协议，成为后者首选的网上服务购买平台。然而，在线支付市场群雄逐鹿，快钱网能否按照其设计的路线那样迅速上升，还是一个未知数。2005年7月，PayPal来到中国，线上交易双方可以通过一个与银行账户关联的Paypal用户名(通常为email地址)，将资金支付给另一方。这曾是快钱网早期借鉴的对象。Paypal在2004年的交易总额超过180亿美元，全球账户数达7200万个。Paypal在中国潜伏一年半后，决定在中国继续提供免费服务，以与阿里巴巴的支付宝对峙。美国光并不为此担忧，在他看来，这两者只是关注1.1亿用户中的10%，即约1000万的使用信用卡和银行卡支付拍卖交易的用户，而这部分人群快钱网同样也能涵盖。快钱网的独立第三方身份，相比Paypal(背后是eBay)和支付宝(背后是阿里巴巴)，更有利于与各大网站战略联合，分享用户量和交易量的增长。Doll资本管理公司驻上海的资深合伙人彼得哈丁(Peter Harding)表示，淘宝网和eBay正在和中国一些大型门户网站展开竞争，因此，其中的一些门户网站对于把支付宝或PayPal作为它们的主要支付手段感到担心。这是快钱网坚持“不介入应用领域”的原因，美国光戏称，希望两者花更多的stupid money市场教育费为自己开路。“未来一家独大不太可能。竞争对手越强，会使我们有压力去拓展新的内容

。只是在这个过程中，我们能始终保持市场领先就行。” 关国光说。现在，关国光最担心的事情不是竞争，反倒是提防猎头公司挖人。41岁的关国光喜欢和年轻人在一起，“他们有时蓬头垢面，头发乱竖起来”，却总是兴冲冲地跑过来询问昨天自己亲手编写的程序已经有多少人使用。关国光调动热情的秘诀是让员工有机会接触新鲜事物。他让员工参与所有开放式例会，让员工和合作伙伴直接面对面接触，参与解决方案的制定。“他们就像男孩子玩玩具一样，喜欢拆了再看。我就让他们参与整个系统的架构”。同时，关国光也利用期权和薪酬相结合的报酬方式凝聚关键员工。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com