

bda

买单侠尽职调查报告

Jun 29, 2015
For H Capital Only

©BDA 2015



- 报告综述
- 买单侠介绍
- 蓝领消费贷款市场
- 市场竞争格局
- 风控能力比较
- 买单侠的管理层评价

BDA对买单侠及其竞争对手的相关20位从业人员进行了访谈，同时对买单侠5家线下合作手机共61个POS走访，对首单推荐率情况进行了调查，此外还对111名消费者进行了深访

BDA主要对买单侠及竞争对手进行一手调研，研究内容包括直接对买单侠及竞争对手的访谈，以及对买单侠合作手机POS进行线下走访，调查买单侠的首单推荐率情况。调查内容如下：

专家信息

专家1 - 佰仟衢州销售经理
 专家2 - 佰仟重庆销售经理
 专家3 - 佰仟山东销售经理
 专家4 - 佰仟湖北销售经理
 专家5 - 肇庆捷信销售经理
 专家6 - 山东捷信销售经理
 专家7 - 玖富时代大区经理
 专家8 - 苏州达飞销售经理
 专家9 - 买单侠昆山代理商
 专家10 - 买单侠苏州代理商
 专家11 - 买单侠贵州代理商
 专家12 - 买单侠江苏代理商
 专家13 - 买单侠山东代理商
 专家14 - 买单侠河南代理商
 专家15 - 买单侠黑龙江代理商
 专家16 - 达飞前CRO
 专家17 - 佰仟前风控经理
 专家18 - 买单侠催收部前员工
 专家19 - 捷信总部风控专员
 专家20 - 海尔金融销售主管

擅长领域

衢州地区市场情况及佰仟销售表现
 重庆地区市场情况及佰仟销售表现
 山东地区市场情况及佰仟销售表现
 湖北地区市场情况及佰仟销售表现
 肇庆地区市场情况及捷信销售表现
 山东地区市场情况及佰仟销售表现
 玖富时代整体销售情况及竞争表现
 苏州地区市场情况及达飞销售表现
 昆山地区市场情况及买单侠销售表现
 苏州地区市场情况及买单侠销售表现
 贵州地区市场情况及买单侠销售表现
 江苏地区市场情况及买单侠销售表现
 山东地区市场情况及买单侠销售表现
 河南地区市场情况及买单侠销售表现
 黑龙江地区市场情况及买单侠销售表现
 达飞申请及风控流程
 佰仟申请及风控流程
 买单侠催收部门基本情况
 捷信风控流程
 海尔金融目前运营情况

POS信息

郑州地区POS
 南通地区POS
 苏州地区POS
 西安地区POS
 重庆地区POS

走访门店情况

共走访15家门店，其中6家门店对买单侠进行首单推荐
 共走访10家门店，其中7家门店对买单侠进行首单推荐
 共走访15家门店，其中6家门店对买单侠进行首单推荐
 共走访12家门店，其中4家门店对买单侠进行首单推荐
 共走访9家门店，其中没有门店对买单侠进行首单推荐

消费者深访

111名

BDA通过研究认为，买单侠所在市场空间很大，虽然目前买单侠的市占率较低，且单店销售量远远落后于主要竞争对手，但未来可以通过代理商模式及区域深耕细作逐渐追赶上来

- 小额消费贷款市场空间巨大

- 我们经过测算得到手机分期贷款市场整体空间（按年贷款额统计）约为240亿人民币左右。目前整体市场贷款额大约为140亿，因此仍然有较大的增长空间。
- 我们通过用户访谈了解到，绝大部分用户都是还是第一次接触手机分期市场，而且大部分人愿意未来继续考虑手机分期付款。这意味着，整个市场的存量空间潜力也是巨大的。
- 除了手机分期贷款以外，其他单值较大的产品及直接面对蓝领发放现金贷款也有很大的成长空间。目标人群也可以从蓝领向白领扩展。大部分受访用户表示愿意未来考虑现金贷款。

- 小额消费贷款市场虽然空间大，但是竞争也尤为激烈。我们通过多方面了解，认为该市场目前主要竞争对手之间差异性较小，买单侠未来可以通过代理商模式以及在区域的深耕细作逐渐追上竞争对手，但是很难超越目前处于市场领先地位的消费贷服务商。

- 目前市场上的主要竞争对手包括捷信、佰仟和达飞。这三家公司包揽了市场上近七成的手机分期贷款额。剩余的三成主要由各地地方贷款机构组成。买单侠由于进入市场时间远远晚于竞争对手，因此目前市占率极低。
- 从产品和业务特征上看，各家之间差异很小。买单侠仅仅在扩张模式上与对手不同。但我们认为买单侠未来可以借由其独特的代理商模式迅速扩张，并最终做到与领先竞争对手POS覆盖率保持一致。
- 从单点卖力来看，目前买单侠由于进入市场时间晚于对手，因此平均门店销售量小于捷信、佰仟和达飞。但我们通过研究发现，门店首单推荐率是影响单点卖力的关键性因素，而买单侠在该竞争因素上可以做到市场平均水平。因此我们认为未来买单侠的单店销售也可以逐步提升，并与主流竞争对手保持一致。
- 代理商对买单侠业务的盈利空间有一定期望。部分代理商表示，希望未来可以做到月收入过5万人民币。我们通过UE研究认为这个目标实际上是比较容易达到的。

买单侠的风控运作严谨，整体坏账率水平较低；管理层中，我们对CEO与销售VP的印象比较深刻。此外，由于小额消费贷市场的竞争门槛很低，未来我们估计会有相当规模的竞争对手涌入该行业，可能对买单侠造成威胁

- **BDA**走访了买单侠的线下门店及外包中心，我们比较认可买单侠目前的风控水平。但我们也了解到，目前业内风控能力最强的是捷信。
 - 买单侠风控方面运作非常严谨。整体坏账率在5-6月也逐步降低到了4%左右的水平。
 - 买单侠认为由于贷款额度较小，每个月还款压力不大（300元左右），因此将大部分的精力都花在反欺诈上。公司目前主要通过切入线下消费场景/电话核实贷款人亲属及工作单位/及数据库核查贷款人共贷及欺诈历史，进行风控。
 - 我们通过走访买单侠线下门店及外包中心实地感受了买单侠的风控操作流程。我们比较认可买单侠目前的风控水平，并认为该公司的风控运作是较为严谨的。
 - 买单侠目前的整体坏账率（M2）约为4%左右。我们通过访谈代理商及地区销售，认为该数字大致可信。
 - 我们通过访谈了解到，行业内目前风控能力最强的是捷信。捷信在过去多年运作中已经积累起比较多的数据，且接入的数据库多于包括买单侠在内的其他竞争对手。我们访谈了解到，捷信的坏账率约为2-3%左右。
- **BDA**还通过访谈大致了解了买单侠与竞争对手的管理层情况（详情请见P58-61）。我们对CEO胡丹和销售VP阳忠的印象比较深刻。竞争对手中，捷信的管理风格较为严谨，整体管理层素质是竞争对手中最强的。
- **潜在风险**：市场竞争门槛较低，可能会对买单侠造成威胁。由于小额消费贷款市场的竞争门槛很低，目前市场上全国性及区域性的竞争者如北银消费、普惠金融等不断涌入，未来我们估计还会有相当规模的其他竞争对手进入行业，抢占买单侠的市场份额。

BDA通过研究结果，试算了买单侠手机分期贷款业务的潜在收入空间及利润，通过计算结果我们可以看到，手机分期贷款市场较大、分期业务利润不错，但线上渠道份额的进一步扩大是一个风险

买单侠手机分期贷款业务潜在收入及利润试算表

BDA 观点

单位: RMB

收入		
线下开放市场智能手机销售量	195,665,771	主要内容在报告的15-23页。销量及渠道占比取自Gartner数据 手机分期贷款占比主要来自于买单侠区域销售及代理商访谈。 平均借款额度见P10
手机分期贷款占比	5%	
平均贷款额度	2,500	
整体手机分期贷款市场空间	24,458,221,330	
买单侠潜在市场份额	20%	主要内容在报告的24-44页之间。 我们认为买单侠的竞争力与主流竞争对手类似。
买单侠对应的分期贷款市场空间	4,891,644,266	
买单侠单笔贷款毛收入占贷款额比例	47%	平均贷款利率及综合费率见P9。
买单侠潜在收入水平	2,293,202,836	
成本		
资金成本占贷款额比例	7%	见P13，等额本息下资金成本为12%左右，换算成综合费率约为7%。 代理商分成见P40 买单侠对门店直接补贴3%左右，店员补贴1%左右。见P35，P41 买单侠坏账率水平已经于2015年5-6月降低到3-5%左右。见P55。关于买单侠整体风控水平，见报告P43-54页。
代理商分成比例	12%	
买单侠直接对门店及店员的补贴	4%	
坏账成本	4%	
以上成本项占贷款额比例	27%	
目前外包中心员工人数	40	主要内容在报告的51页
外包中心实际每日处理件能力	500	
外包中心平均每个员工的每年工资成本	42,000	
外包中心成本	18,011,972	
总成本	1,338,755,927	
利润	954,446,910	整体而言，买单侠对应的收入空间较大，且整体业务利润水平不错。风险在于未来线上渠道的份额进一步扩大。

- 报告综述
- 买单侠介绍
- 买单侠目标市场分析
- 市场竞争格局
- 风控能力比较
- 买单侠的管理层评价

秦苍科技正式成立于2014年7月，目前已获得真格基金、红杉资本以及策源创投的投资；公司以买单侠这个品牌为线下手机店消费者提供分期贷服务，目前的月成交单量接近12,000单，合作POS数约3,000家

公司发展历程

- 2014.07 ● 公司成立，获得真格基金徐小平、中银消费CRO等人380万元人民币天使投资
- 2014.10 ● 获得红杉资本和策源创投领投的千万美元A轮融资
- 2014.12 ● 产品改良，取消久期
- 2015.02 ● 合作POS数量超过200家
- 2015.05 ● 买单侠APP开始在江苏区上线试运营。公司月成交量突破7,000单，合作POS数量接近3,000家
- 2015.06 ● 预计月成交单量将突破**12,000**单，本轮计划融资金额为**4,000-5,000**万美元

管理层背景

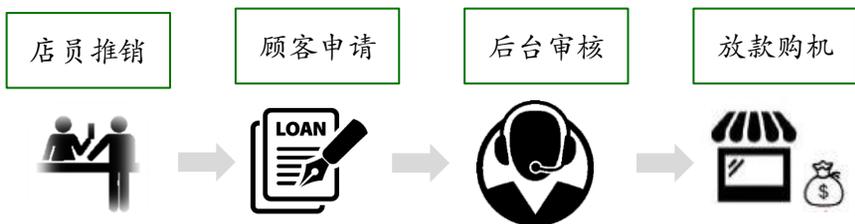
姓名	职务	主要经历
胡丹	CEO	红杉资本VP、麦肯锡战略顾问
阳忠	Sales VP	康佳手机大区经理、联想MBG广东区域经理
朱君	CRO	交通银行信用卡中心风控部风险策略经理
李炫熠	CTO	Microsoft、Autodesk技术经理

公司基本情况介绍

- 公司名称：上海秦苍信息科技有限公司
- 公司总部：上海陆家嘴软件园8号楼1层
- 部门人数：销售部共45人，销售支持部门共17人，IT部门约30人
- 部门设置：共5个主要部门，销售部及销售支持部、IT部、风控部、催收部；在昆山有专门外包BPO中心负责电话审核

买单侠POS分期业务流程主要流程为店员推销-顾客申请-后台审核-放款购机，其中涉及到的主要角色为商户、消费者、代理商以及买单侠的城市经理

业务流程介绍



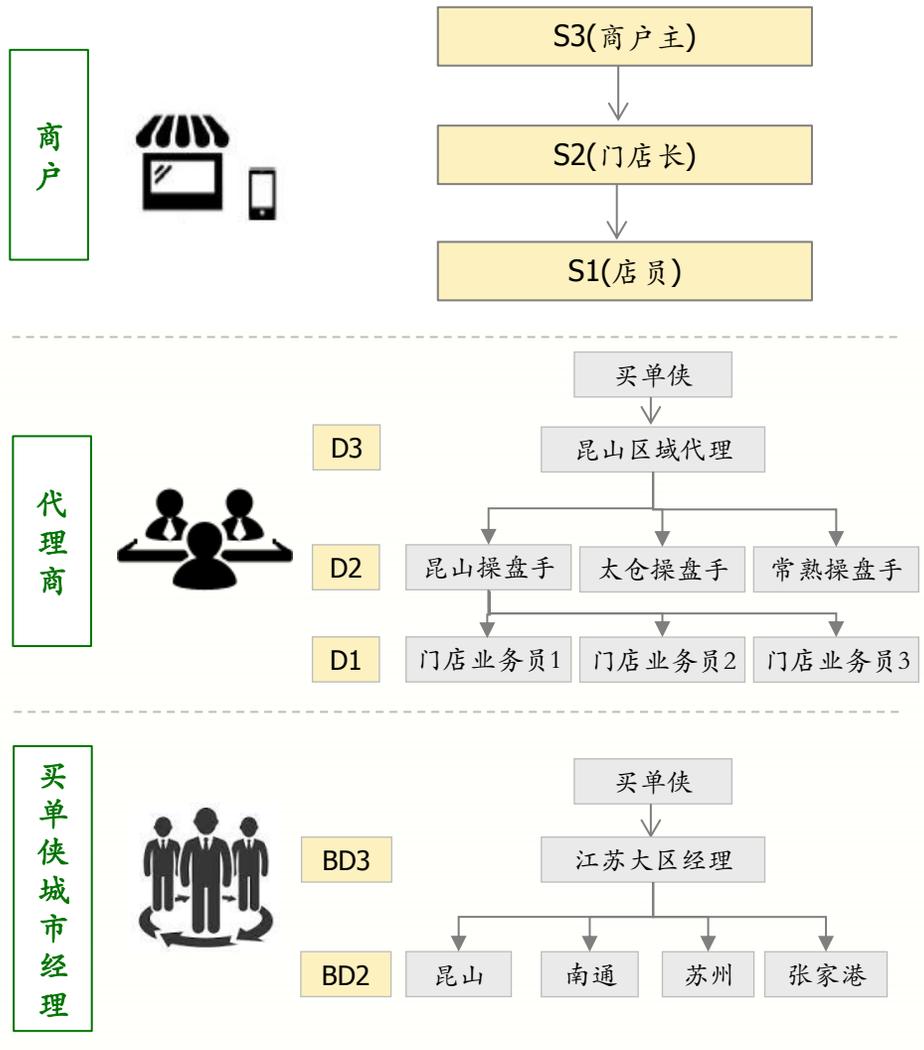
操作流程

- 顾客进店后，S1进行营销
- 顾客通过买单侠微信或APP填写贷款申请
- 数据上传后台系统自动审核，辅以人工电话审核；同时D1对顾客线下面签审核
- 审核通过后，顾客上传电子借条，买单侠实时放款给商户，购机完成

角色分工

- 代理商D1辅助商户S1进行客户营销，同时负责线下面签
- 代理商D2负责区域内若干门店的销售管理工作
- 代理商D3负责手机门店渠道开发与商户关系的维护
- 买单侠城市经理BD2负责监督门店销售、区域业务发展与区域风险控制
- BD2直接汇报给BD3

业务流程涉及角色架构



买单侠的产品每笔贷款平均额度为2,500元，还款周期以12期为主，采用每月等额本息还款的方式，产品的年利率为78%，综合费率为47%

收费标准

- 买单侠的产品每笔贷款平均额度为人民币2,500元，贷款周期分为12期或15期，还款方式为每月等额本息还款。如果提前还款，需要另行支付人民币200元手续费。

买单侠每笔贷款收费标准

单位：人民币元

贷款额	12期				15期			
	月付	本金	利息	服务费	月付	本金	利息	服务费
1,000	122	83	25	14	106	66	25	15
1,500	183	125	37	21	159	100	37	22
2,000	245	166	50	29	212	133	50	29
2,500	306	208	62	36	265	166	62	37
3,000	367	250	74	43	319	200	74	45
3,500	428	291	87	50	372	233	87	52
4,000	490	333	99	58	425	266	99	59

利率水平

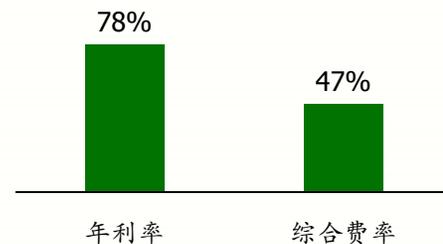
- 以贷款人民币2,500元，分12期还款为例计算，实际还款总额为人民币3672元，产品年利率(APR)为77.7%，综合费率(all-inclusive interest rate)为46.9%。

买单侠每笔贷款还款结构

单位：人民币元



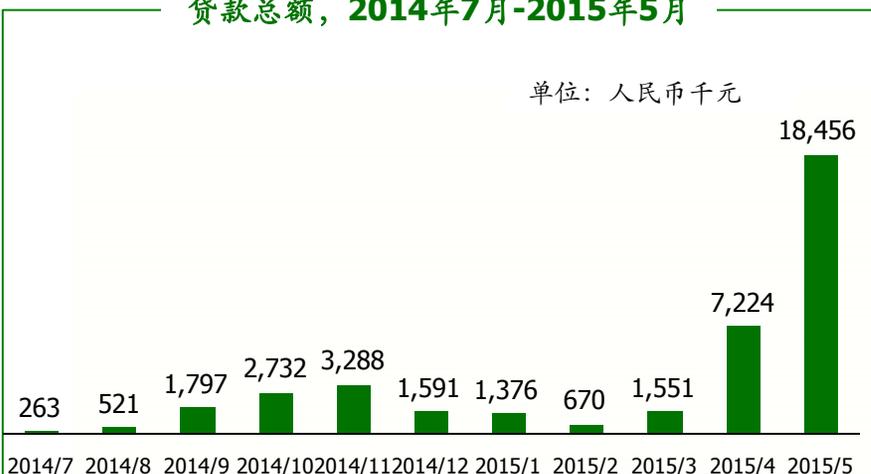
买单侠每笔贷款利率情况



买单侠从2014年7月度正式上线以来业务发展迅速，2015年5月的月放款额超过人民币1,800万，月成交单量为7,874单，平均每单贷款额度约人民币2,500元

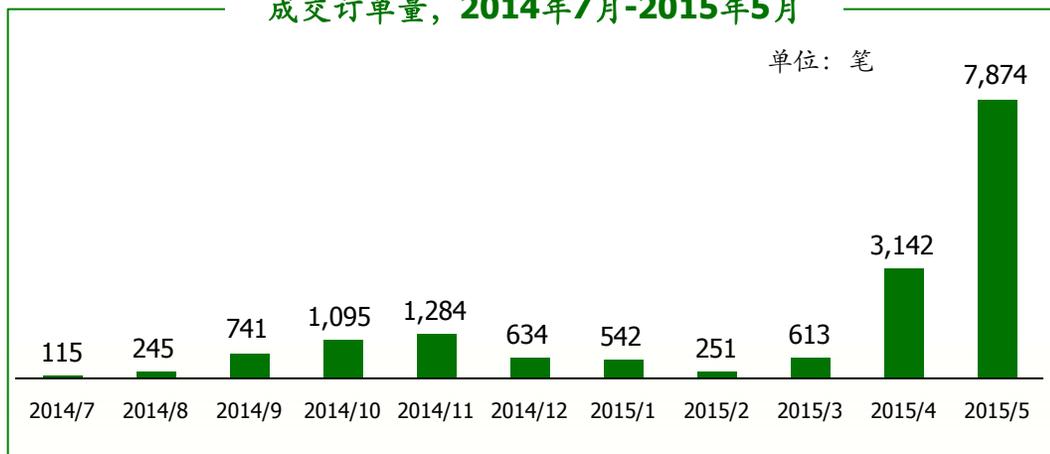
贷款总额，2014年7月-2015年5月

单位：人民币千元



成交订单量，2014年7月-2015年5月

单位：笔



平均每笔贷款额度，2014年7月-2015年5月

单位：人民币元



买单侠目前已进入全国15个省份及上海、北京2个直辖市，POS数量由2015年1月份的200家增长到5月底的近3,000家，其中活跃门店达到600家

公司POS覆盖情况

- 买单侠2014年7月最早进入上海、江苏、浙江及湖南；2015年4月及5月陆续进入了福建、广东、河北、河南、重庆等12个省份。

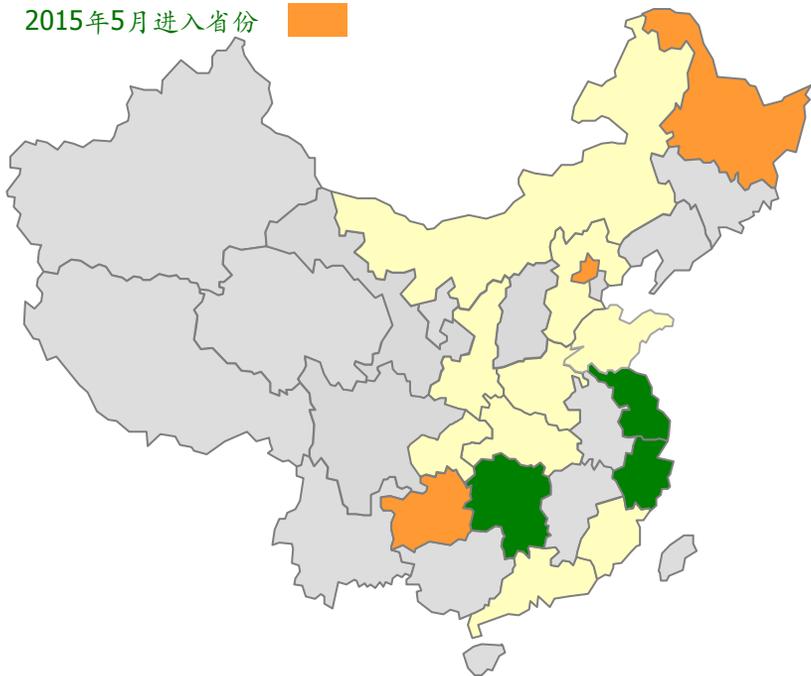
2014年7月进入省份



2015年4月进入省份

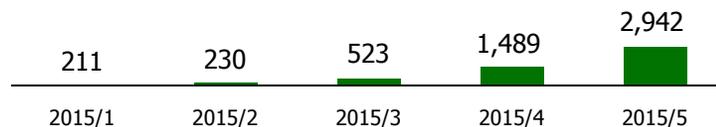


2015年5月进入省份



公司POS增长情况

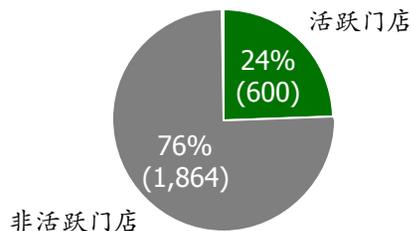
- 买单侠通过代理商模式迅速扩张合作门店，截止2015年5月底，合作与审查中的POS数量已接近3,000多家¹。



公司POS活跃度

- 目前在买单侠合作中的2400多家门店里有活跃门店²600家，非活跃门店1800多家，其中门店数量排名前三的省份为江苏、广东与山东。

活跃门店与非活跃门店占比



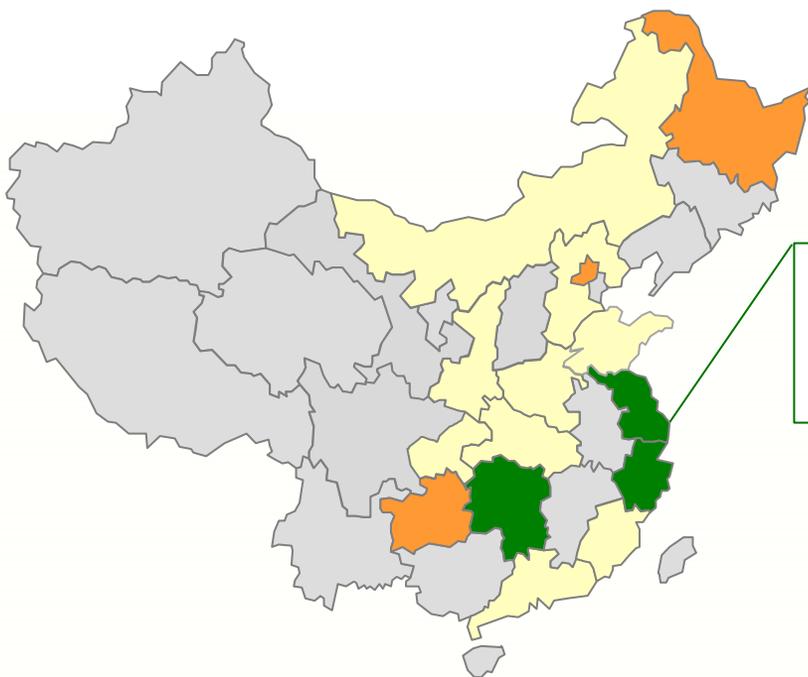
分省份门店数量



注：1. 该数字包括合作中和审核中的门店总数；2. 公司对活跃门店的定义是过去30天内申请件数大于5单的门店

公司贷款总额排名前5的POS所在地为上海、张家港、无锡和南通,前5大POS占到买单侠贷款总额的5%,目前买单侠的POS销售贡献比较分散,集中度低

2014年7月进入省份
2015年4月进入省份
2015年5月进入省份



注：1. 上海是买单侠业务初期尝试的区域，由于发生逾期和坏账的风险较高，自2015年开始买单侠不再在上海发展业务。

公司前五大POS的销售额及销售贡献

单位：千元人民币

	销售额	销售贡献
上海松江区达丰三星智能体验店	454	1.1%
张家港峰星手机连锁步行街店	358	0.9%
张家港峰星手机连锁金港一店	340	0.9%
无锡百脑汇一楼0E04	319	0.8%
南通广天南大街旗舰店	317	0.8%
		<u>5%</u>

公司前五大POS的累计销量及销量贡献

单位：单

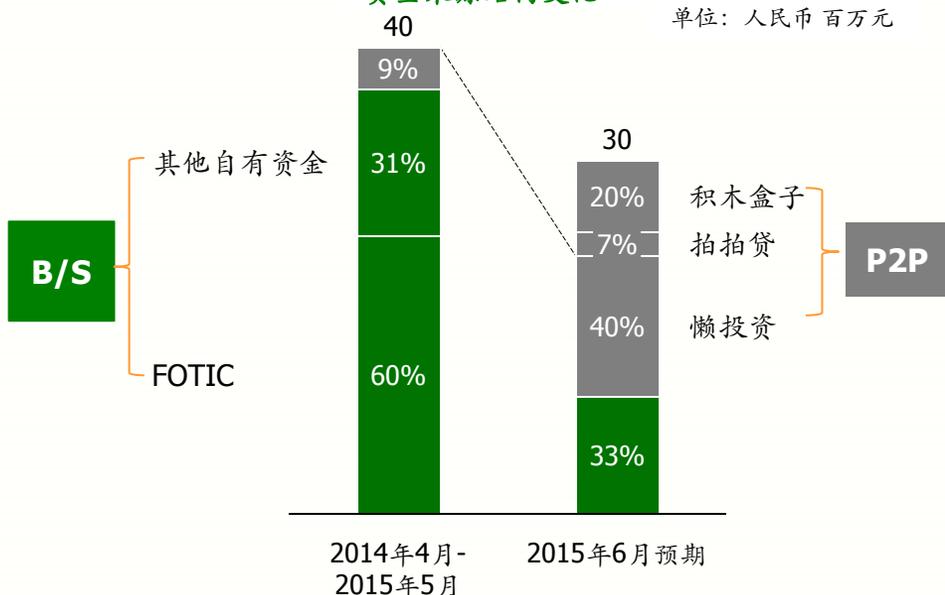
	累计销量	销量贡献
上海松江区达丰三星智能体验店	176	1.1%
张家港峰星手机连锁步行街店	143	0.9%
张家港峰星手机连锁金港一店	126	0.9%
无锡百脑汇一楼0E04	118	0.8%
南通广天南大街旗舰店	112	0.8%
		<u>4%</u>

公司后台目前对接的资金来源主要是自身Balance Sheet和P2P平台，其中Balance Sheet占30%，P2P占70%；未来资金绝大多数会主要来自P2P

买单侠资金来源现状

- 资金来源历史情况：买单侠的资金来源为自己的Balance Sheet以及P2P。
 - 截至2015年4月，公司对接的资金端均为自身Balance Sheet，其中部分由FOTIC（外贸信托）这一通道接入
 - 从2015年5月开始买单侠接入P2P平台懒投资，6月又新接入了积木盒子与拍拍贷。
- 资金端资产结构现状：管理层预期2015年6月资金来源的~30%来自Balance Sheet，~70%来自P2P。

资金来源结构变化



买单侠资金来源成本及未来计划

- 接入资金的成本：目前买单侠接入资金的成本主要是从各P2P平台借款的利率。

借款方	利率
拍拍贷	13%
懒投资	12-13%
积木盒子	12%

- 资金端未来计划：管理层计划未来买单侠的资金来源将以P2P为主，也会有部分资金来自集合信托。

“未来买单侠接入的资金还是以P2P为主，除了已接入的P2P，我们洽谈中的还有真融宝、理财范、考拉理财等。同时我们会拿钱发集合信托，保证每个月大概500-1,000万的资金从集合信托出。”

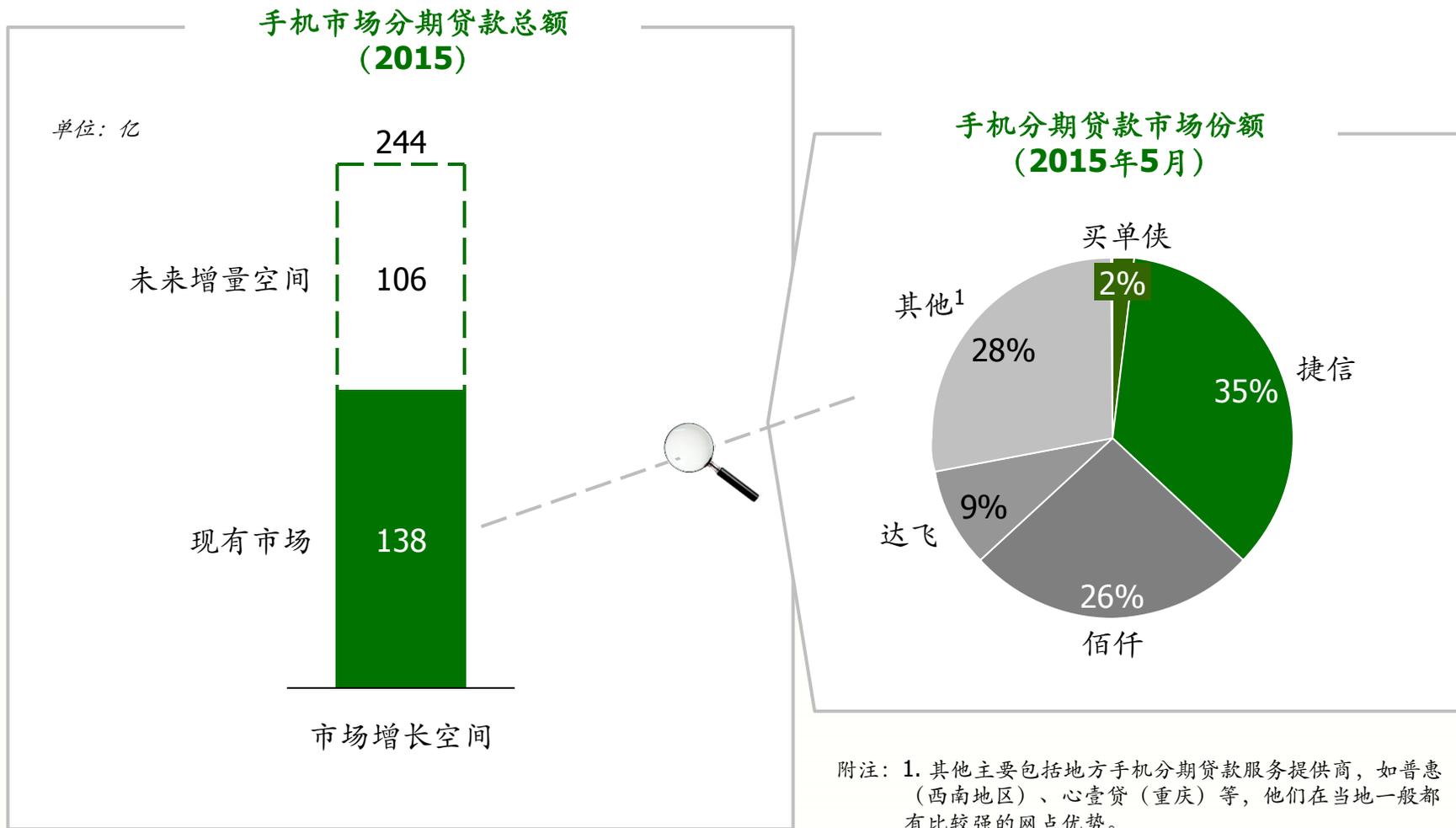
---- 买单侠CEO，胡丹

- 报告综述
- 买单侠介绍
- 买单侠目标市场分析
- 市场竞争格局
- 风控能力比较
- 买单侠的管理层评价

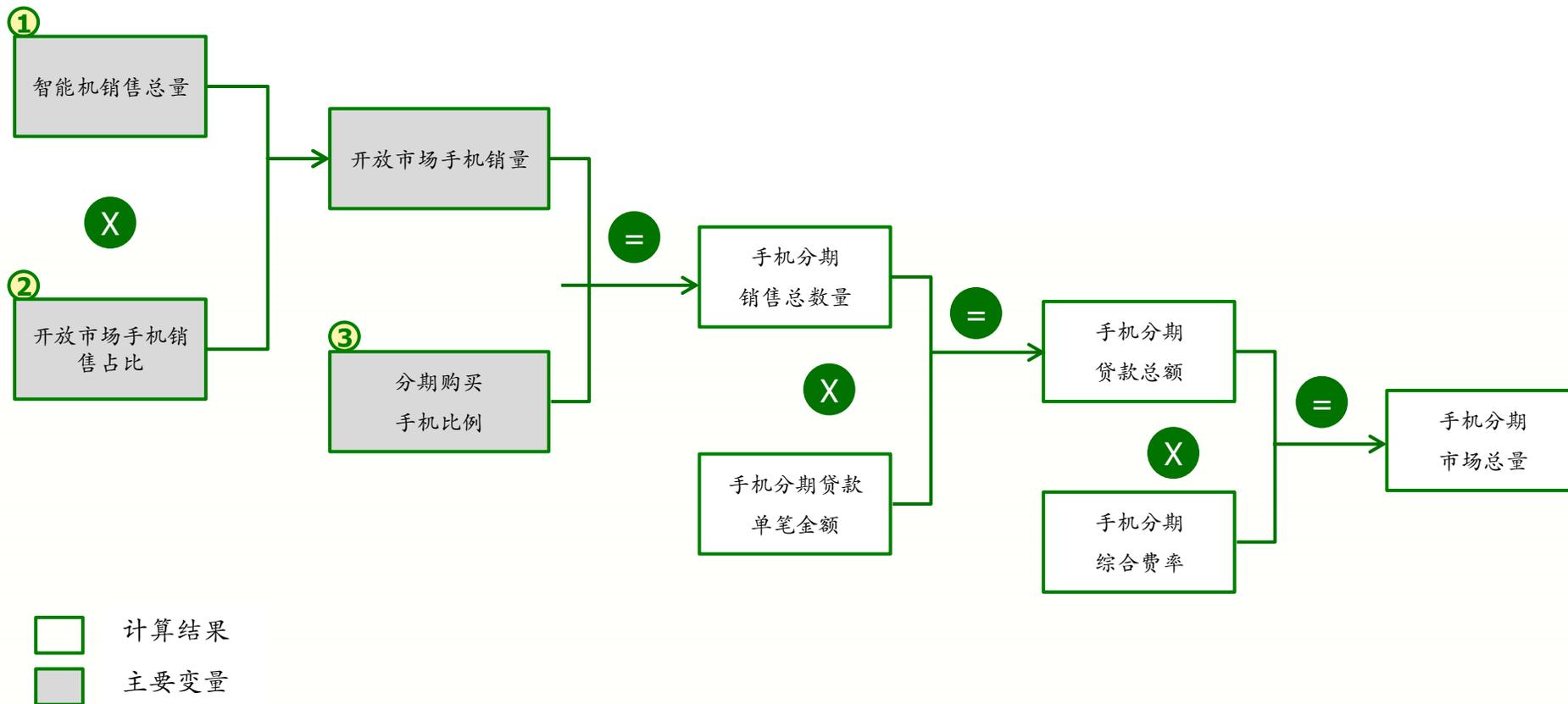
买单侠目前主攻的市场是蓝领手机消费贷，并通过手机零售点来推广，其外延可以是整个小额消费贷款

	目前	将来
目标人群	<ul style="list-style-type: none">• 以蓝领为主，工厂附近的店经营情况较好• 原因是目前买单侠的放款额度不高，比较适合蓝领收入人群	<ul style="list-style-type: none">• 所有有小额消费贷的人群
标的	<ul style="list-style-type: none">• 手机	<ul style="list-style-type: none">• 手机• 其他高单值物品，如家电• 现金贷
推广渠道	<ul style="list-style-type: none">• 手机零售店	<ul style="list-style-type: none">• 各种零售门店

我们估计手机分期贷款市场现在年生成贷款总额大约为138亿，目前来看能达到的最大手机贷市场大约为244亿，未来还有较大的空间



市场规模估计—方法论

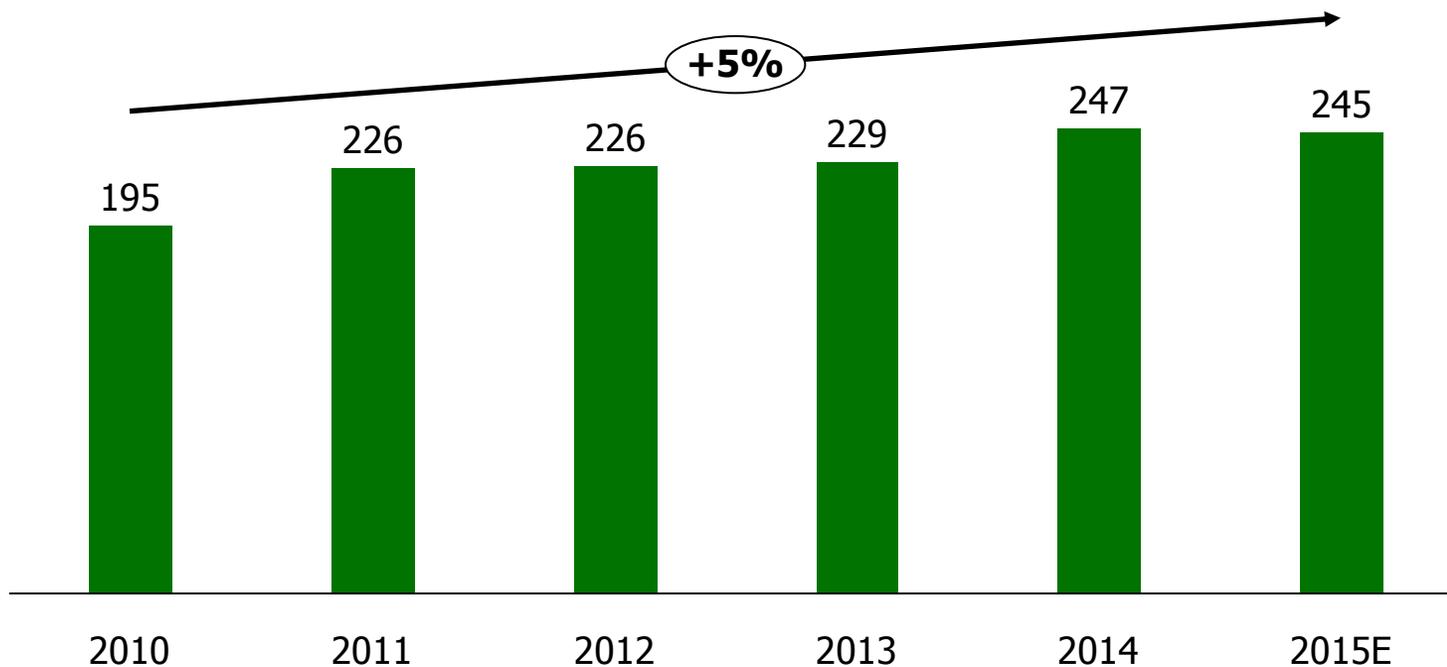


全国的手机销售总量一直保持稳定并且有缓慢增长，预计2015年手机的年销售总量将达到2.45亿台

1

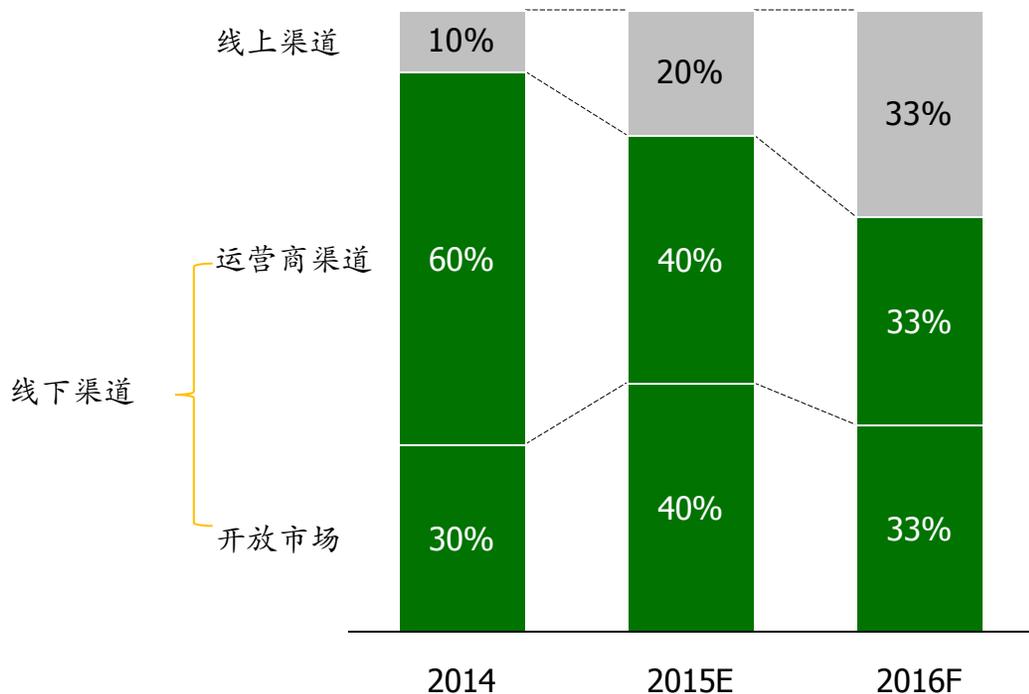
全国智能手机总销量，2010-2015E

单位：百万台



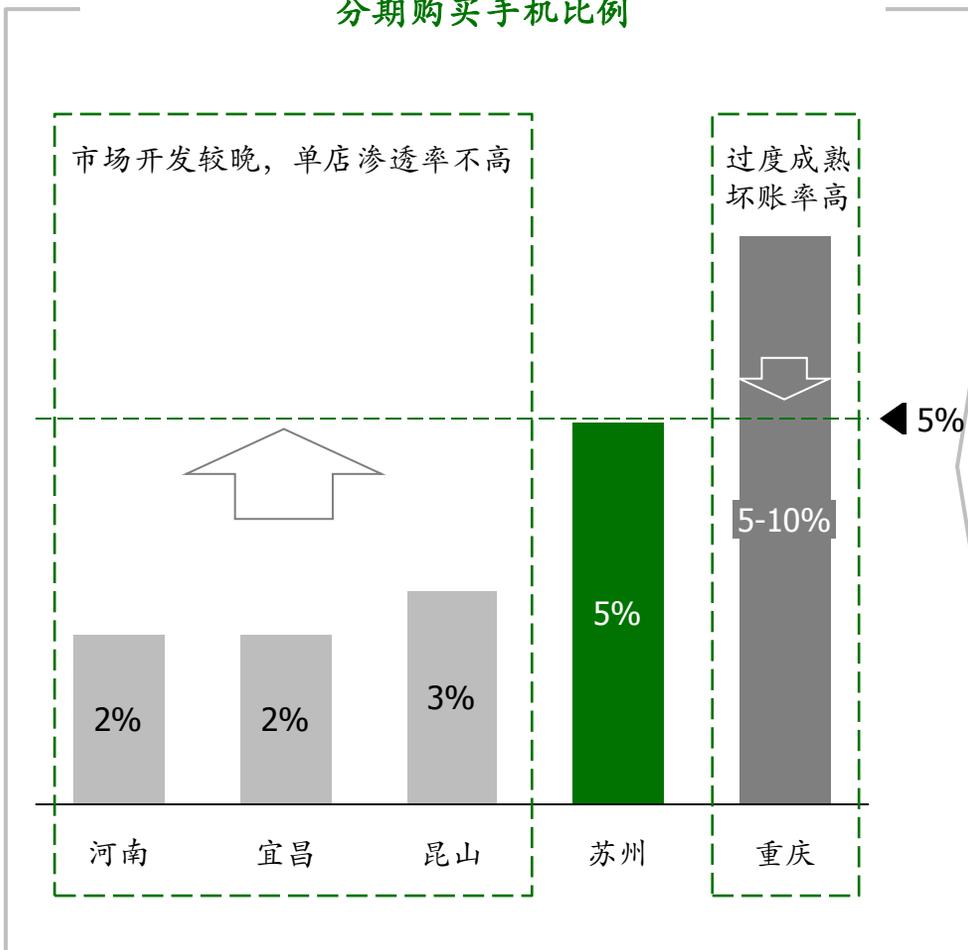
2

国内手机出货渠道占比，2014-2016F



- 目前手机出货渠道分为线上渠道和线下渠道。其中线下渠道分为运营商渠道和开放市场渠道。
- 手机线上渠道的出货量占比未来会逐步上升，但是线下渠道依然是手机出货的主要渠道。

分期购买手机比例



- 目前手机分期付款在大部分市场渗透率都仅仅在**2-3%**左右的水平。对比成熟市场（苏州），我们认为整体市场未来的渗透率水平应该在**5%**左右。

- 昆山地区买单侠平均单店销售渗透率是**1%**左右。考虑到买单侠在昆山地区的市场份额，我们估计整体昆山地区的单店销售渗透率约为**3%**左右；我们通过访谈了解，河南与宜昌的整体渗透率只有**2%**左右。
- 代理商对未来购买比例的提升有很大信心。

“未来分期支付的购买比例肯定还会上去的，我们现在刚进入市场大家都希望把整体市场先做上去，培养用户分期消费的习惯”

——佰仟宜昌代理商

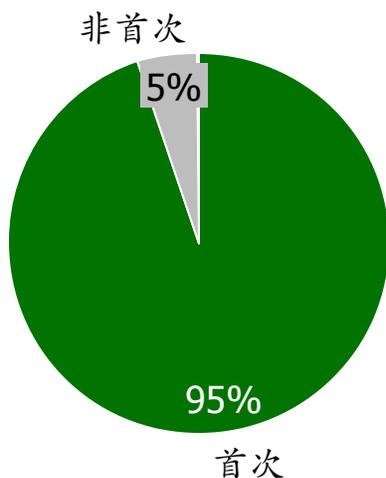
- 部分市场单店销售渗透率已经做到高于**5%**的水平。但据我们了解，这些区域的坏账率水平也尤其的高。我们认为，这是由于这些区域的高渗透率中有相当一部分实际上不是真实需求。

- 以重庆地区为例，我们预估重庆地区的整体单店销售已经做到了**5-10%**。但是据我们访谈了解，当地的坏账率之高是全国前列的（M2约为**10-12%**左右）。

我们通过消费者访谈发现，体验过手机分期付款的人目前在整体存量市场中的渗透率还很低，且大部分人都考虑未来会继续使用分期贷；因此我们认为市场的潜力是巨大的

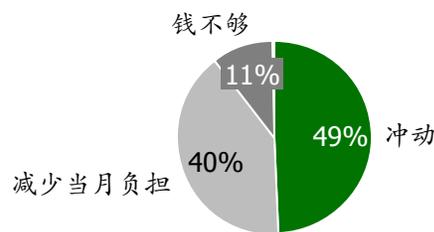
- 通过对分期购买手机消费者调查¹，绝大部分人都是首次使用该种方式购买手机，市场渗透率增长潜力很大

消费者分期购买手机次数

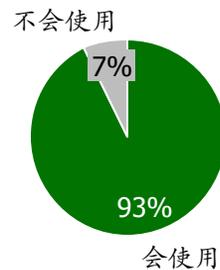


- 绝大部分选择分期消费的用户都是因为冲动而选择分期付款方式，但是他们绝大部分人愿意继续使用分期付款方式

使用分期消费的原因



继续使用分期产品的意愿



注释1：样本量111

虽然我们只测算了手机分期贷款市场，但是从我们的用户深访来看，我们认为现金贷市场的空间也同样巨大

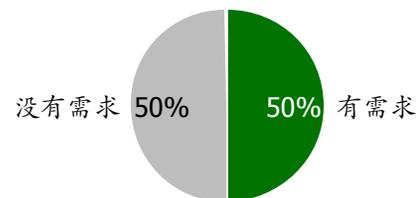
手机贷及现金贷产品比较

产品类型	贷款金额 (元)	利率	还款周期	申请及 审核时间
手机贷	2,500-3,000	40%-50%	9-24个月	45-50分钟
现金贷	500-1,500	高于手机贷	7、14、21天	45-50分钟

现金贷市场潜力大

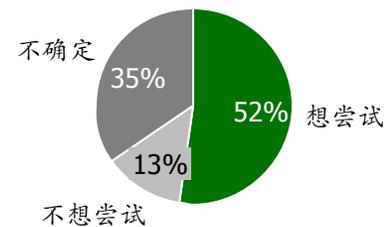
- 通过用户访谈¹我们发现，现金贷的市场潜力巨大
 - 人们对小额现金贷款的需求很大

对现金贷款的需求



- 大多数人使用过分期付款的人愿意继续尝试使用现金贷业务

使用现金贷业务的意愿



注释1：样本量52

- 报告综述
- 买单侠介绍
- 买单侠目标市场分析
- **市场竞争格局**
- 风控能力比较
- 买单侠的管理层评价

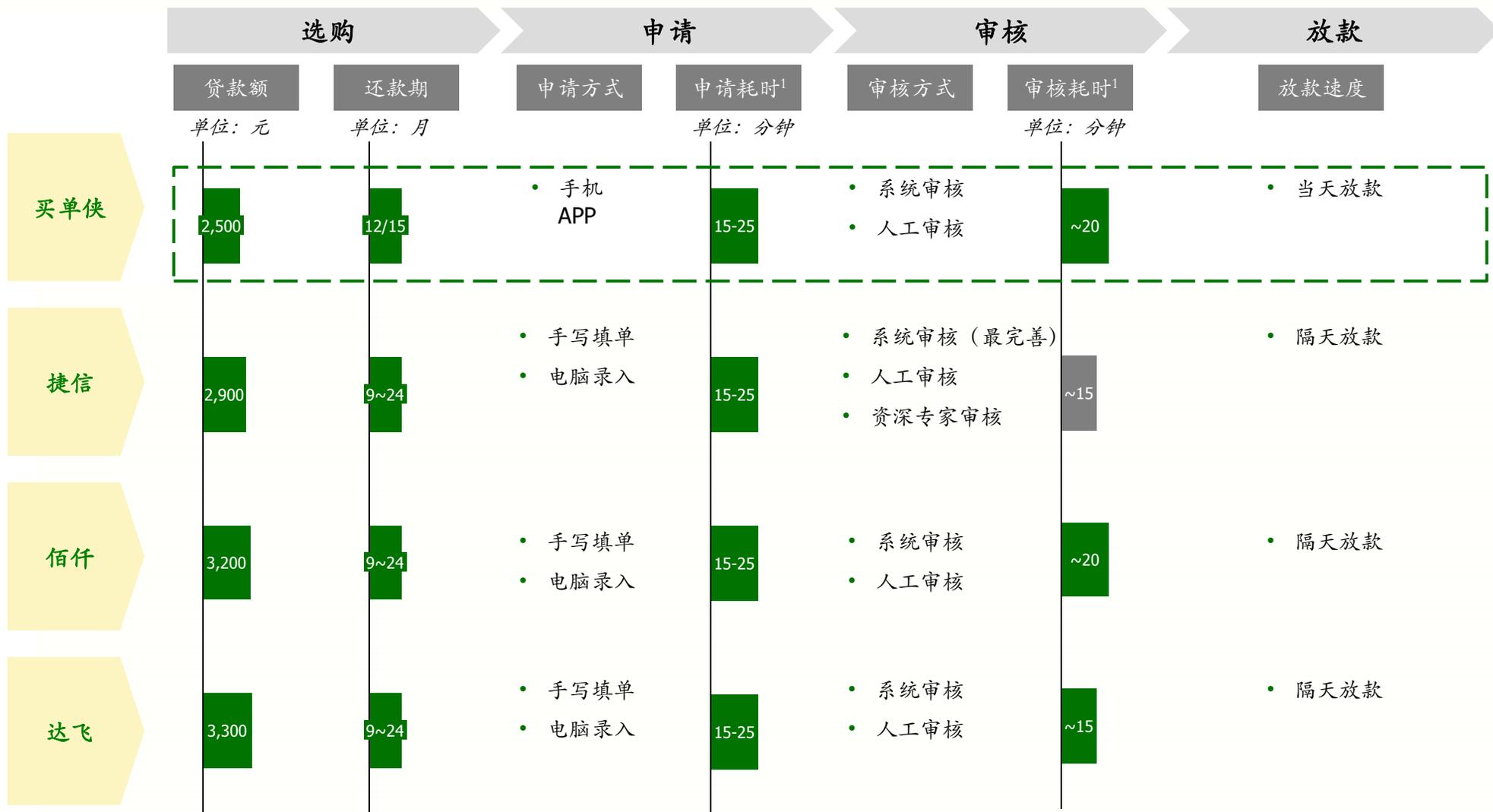
整体来看，买单侠的产品及业务与竞争对手非常类似，我们认为虽然买单侠目前POS覆盖远落后于领先竞争对手，但未来买单侠可以以其代理商模式迅速追赶上来；其单店销售额目前也小于领先竞争对手，但是我们认为长期来看，这几家服务商的单点销售额应该是趋于相同的

	基本信息及业务特征				业务扩张比较		
	成立时间及背景	贷款金额及还款周期	申请流程	放款方式	POS现有覆盖	扩张方式及速度	单店销售
买单侠	<ul style="list-style-type: none"> 2014年7月 	<ul style="list-style-type: none"> ~2,500 12/15个月 	<ul style="list-style-type: none"> 手机APP申请，最快 系统加人工审核 	<ul style="list-style-type: none"> 当天放款给用户，商户最能接受 	<ul style="list-style-type: none"> 现有2,400家 扩张最快，将很快赶上其他竞争者 	<ul style="list-style-type: none"> 通过代理商扩张 扩张速度最快 	<ul style="list-style-type: none"> 目前8,000元/月 我们认为未来会逐步赶上竞争对手
捷信	<ul style="list-style-type: none"> 2007年1月 外企，管理层多为捷克人 	<ul style="list-style-type: none"> ~2,900 9~24个月 	<ul style="list-style-type: none"> 电脑录入申请 系统加人工审核，系统最完善 	<ul style="list-style-type: none"> 隔天放款给商户 	<ul style="list-style-type: none"> 现有30,000家 	<ul style="list-style-type: none"> 自营 	<ul style="list-style-type: none"> 15,000元/月
佰仟	<ul style="list-style-type: none"> 2013年12月 	<ul style="list-style-type: none"> ~3,200 9~24个月 	<ul style="list-style-type: none"> 电脑录入申请 系统加人工 	<ul style="list-style-type: none"> 隔天放款给商户 	<ul style="list-style-type: none"> 现有26,000家 	<ul style="list-style-type: none"> 自营 	<ul style="list-style-type: none"> 12,000元/月
达飞	<ul style="list-style-type: none"> 2014年7月 	<ul style="list-style-type: none"> ~3,300 9~24个月 	<ul style="list-style-type: none"> 电脑录入申请 系统加人工 	<ul style="list-style-type: none"> 隔天放款给商户 	<ul style="list-style-type: none"> 现有8,000家 	<ul style="list-style-type: none"> 自营 	<ul style="list-style-type: none"> 11,000元/月

主要竞争对手介绍

公司名称	全名	成立时间	总部	业务员数量	公司背景	业务	扩张模式
买单侠	 上海秦苍信息科技有限公司	2014年7月	上海	~1K	NA	<ul style="list-style-type: none"> 手机分期 现金贷（江苏试点中） 	通过手机代理商切入
捷信	 深圳捷信金融服务有限公司	2007年1月	天津	~20K	是中东欧地区最大的国际金融投资集团 PPF 旗下的全资子公司	<ul style="list-style-type: none"> 3C等消费品分期 现金贷业务（须有还款记录且受到邀请） 	通过和门店及连锁门店合作切入
佰仟	 深圳市佰仟金融服务有限公司	2013年12月	深圳	~10K	股东之一是哈尔滨银行，管理层大多是捷信中层管理人员出来的	<ul style="list-style-type: none"> 3C等消费品分期 现金贷（须有还款记录且受到邀请） 	通过和门店及连锁门店合作切入
达飞	 深圳达飞金融控股有限公司	2014年7月	深圳	3K	管理层大多是从捷信出来的，销售总监是以前捷信广东的城市经理	<ul style="list-style-type: none"> 3C等消费品分期 学生贷 现金贷（只在广东地区推广） 	通过和门店及连锁门店合作切入

买单侠的使用手机APP提交申请资料，并且当天放款给用户；其他竞争者使用电脑录入资料，并隔天支付给商户

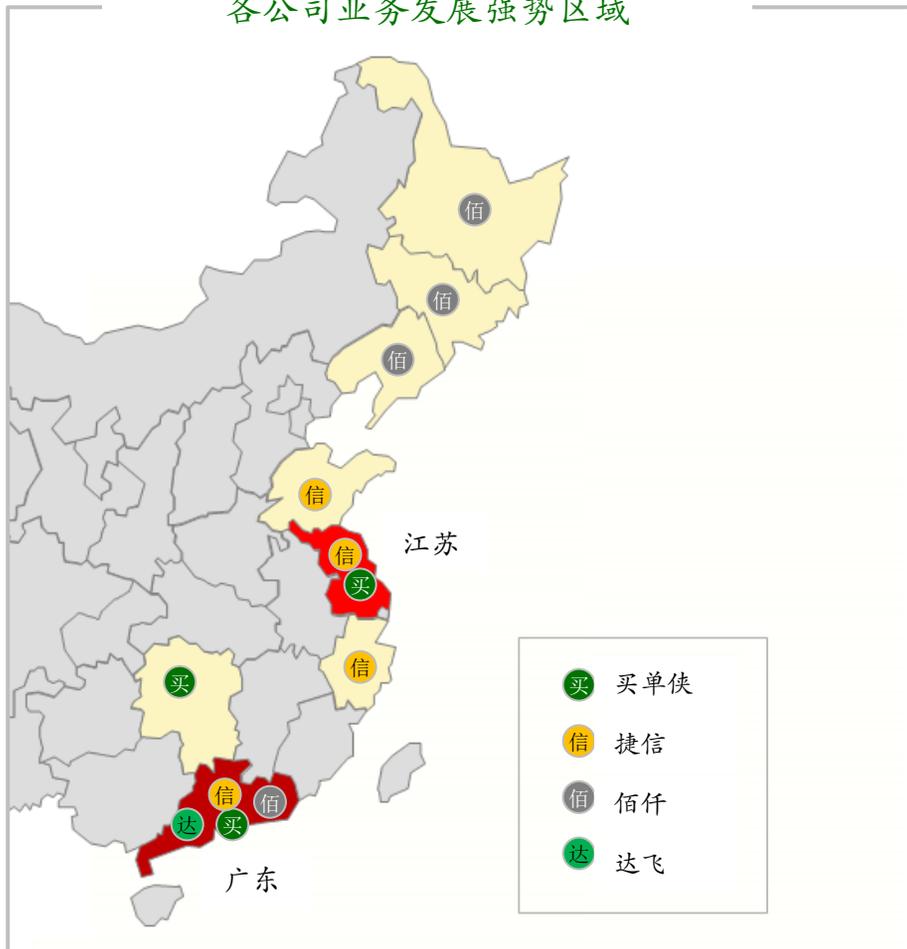


附注：1. 这里我们采取了管理层的说法，我们在下文中会验证买单侠的实际申请和审核耗时。

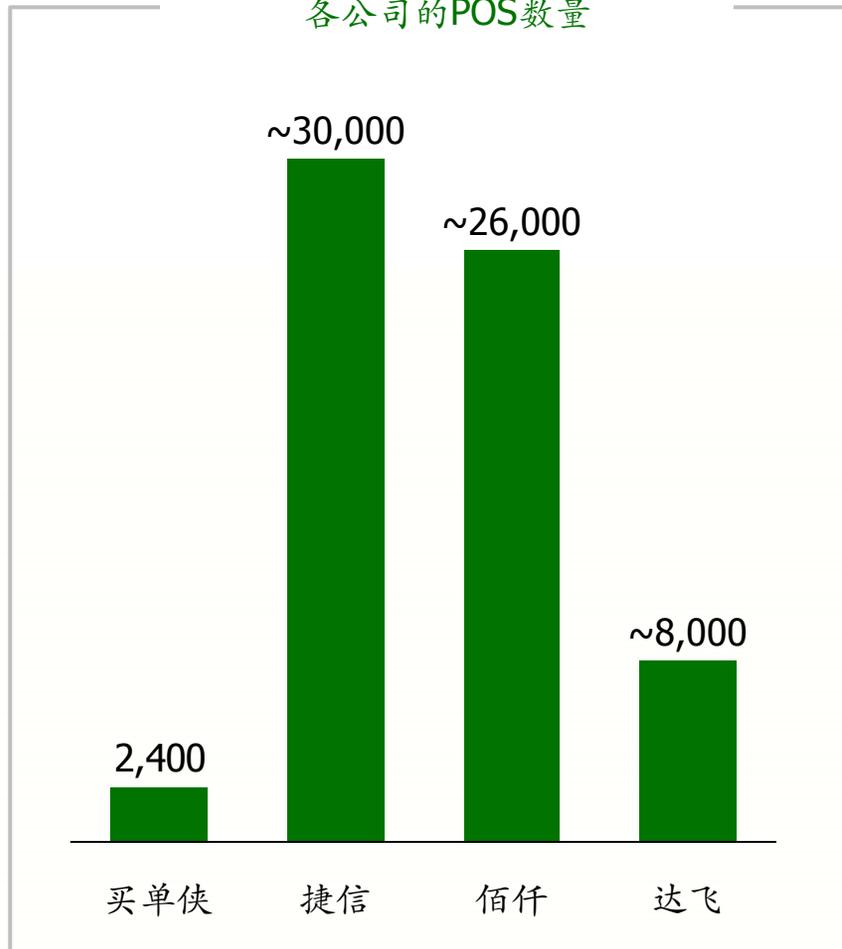
POS扩张

买单侠进入市场最晚，进入门店规模最小约2,400家，捷信进入市场最早，进入门店规模最大约3万家；现阶段发展最成熟的地区主要集中在沿海地区

各公司业务发展强势区域



各公司的POS数量



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/155130132132011043>