

市场商业模式渐清晰，行业集约化预加剧

中国聚合支付市场专题分析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

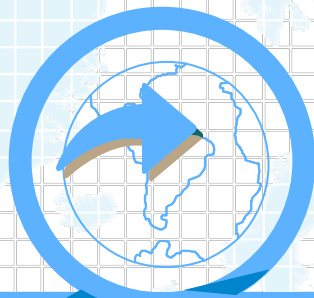


分析定义与分析方法



分析定义及分析范畴

- 聚合支付：从广义上讲，聚合支付是指聚合了主流的微信、支付宝、百度钱包，银联等支付方式为一体，提供一个聚合类型的二维码给商户进行收款，具有便捷、高效的特性。聚合支付平台不涉及资金的所有权，不进行清算，只做技术上的渠道整合，且无需支付牌照。
- 本分析以聚合支付行业为重点，分析内容包括行业规模、行业新拓展点、政策对聚合支付领域影响等方面进行逐一论述。



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  聚合支付行业发展背景
- 02  聚合支付行业发展现状
- 03  聚合支付行业典型企业案例
- 04  聚合支付行业发展趋势

PART 1



聚合支付行业发展背景

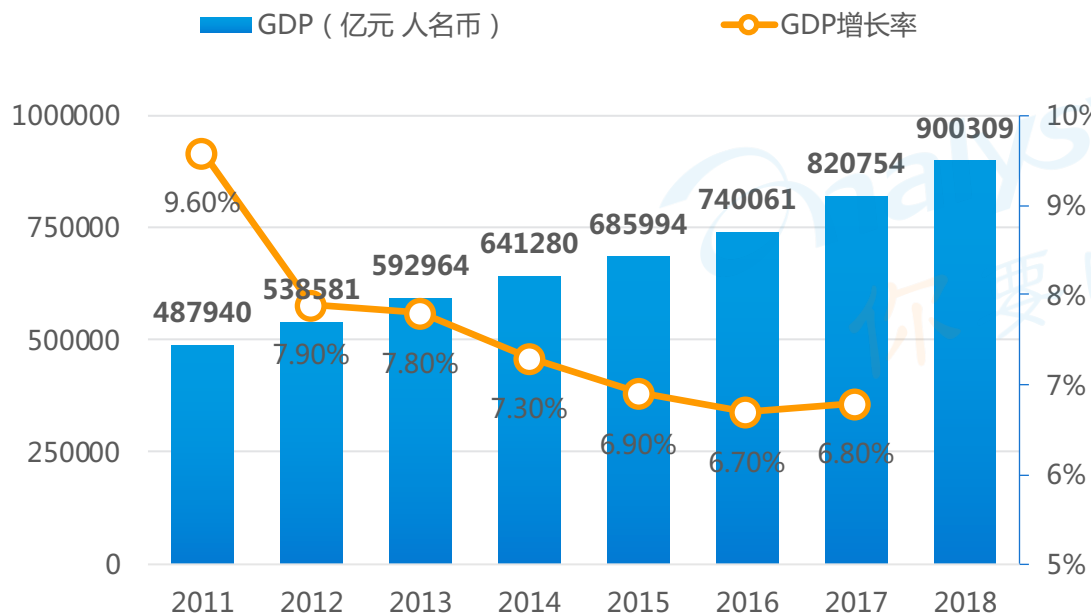
© Analysys 易观

www.analysys.cn

中国GDP增长强力，人均可支配收入稳定增长

- 2011-2018年，我国经济由早期的高速增长，约10%，到近些年来稳定增长，约7%，但仍然远高于世界同期2.9%的平均增长率。我国经济增长趋势总体稳定。同时，我国居民人均可支配收入不断提升，由2013年的18311元增长到2018年的28228元，增长幅度达到54.16%。随着居民收入的提高，这将带来消费水平的提高，从而刺激经济的增长。

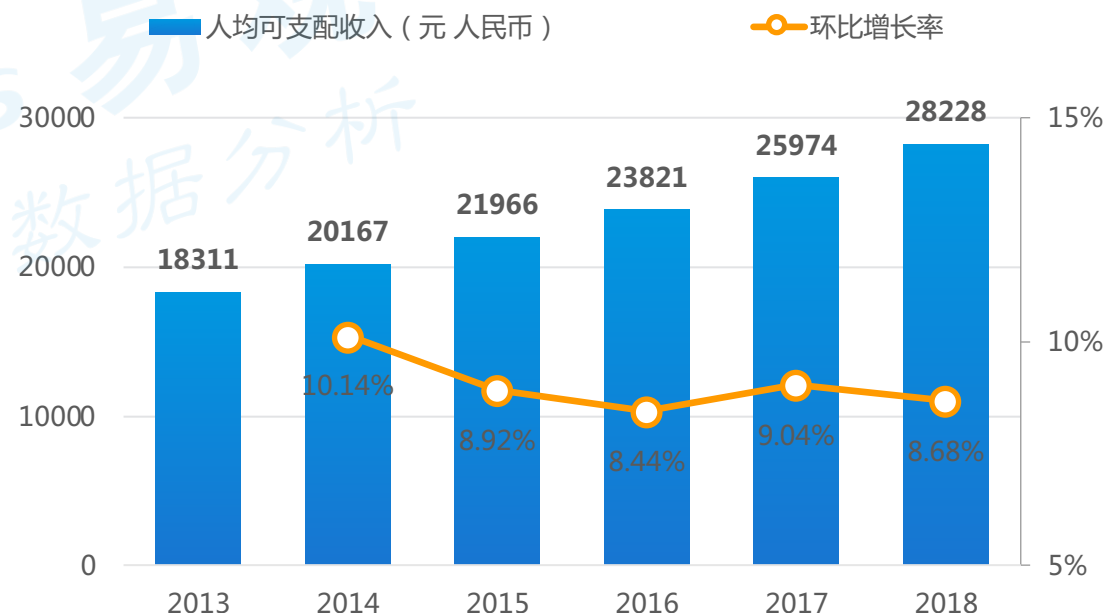
2011-2018年中国GDP及增长率



数据来源：国家统计局·易观整理

www.analysys.cn

2013-2018年中国居民人均可支配收入



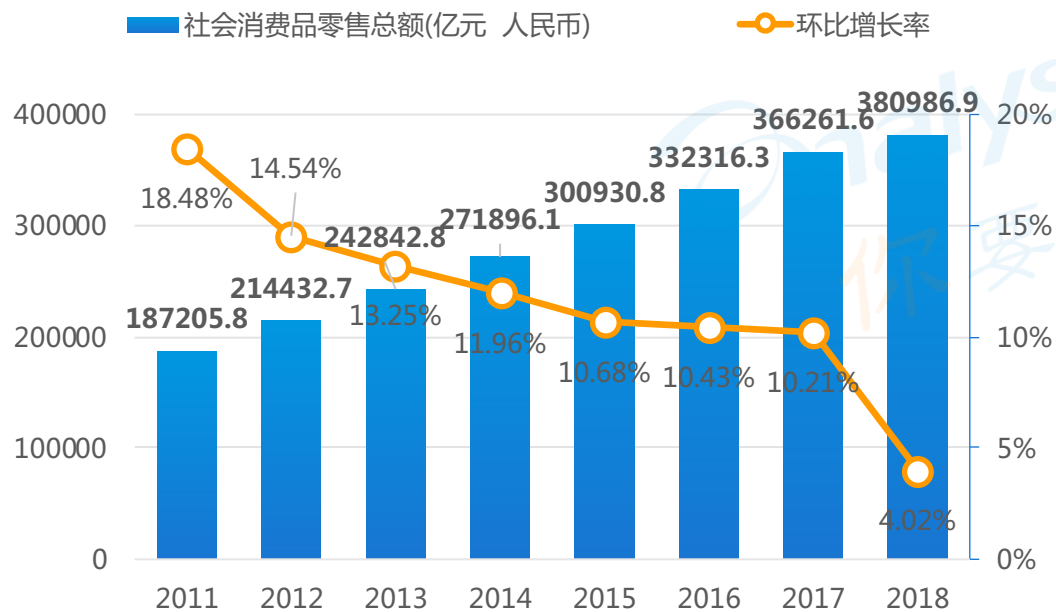
数据来源：国家统计局·易观整理

www.analysys.cn

社会零售消费规模不断增长，为支付市场发展奠定基础

- 自2011年起，中国社会消费品零售总额连年增长。至2018年，规模已达380987亿元。消费品零售规模的扩大，促进了人们对支付方式多样化和快捷化的需求。
- 据国家统计局对2019年7月份最新社会消费品零售数据解读，消费品市场中吃用类和文化娱乐类商品增长加快，同时餐饮类服务消费也较快增长。而吃用类，文化娱乐类和餐饮类产品是产生移动支付的高频领域。

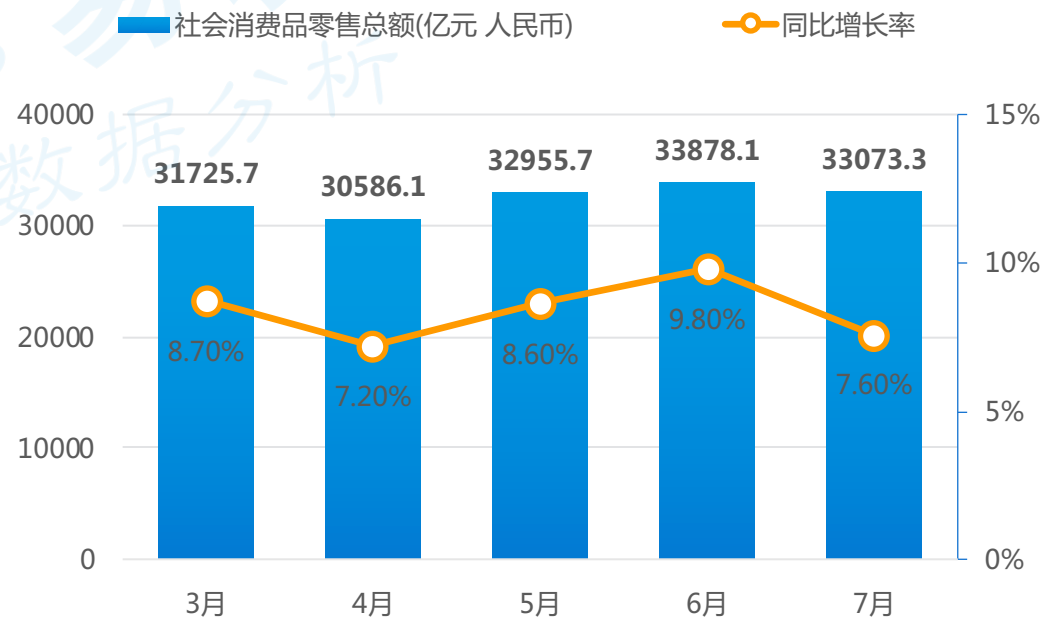
2011-2018年中国社会消费品零售总额



数据来源：国家统计局·易观整理

www.analysys.cn

2019年3-7月中国社会消费品零售总额



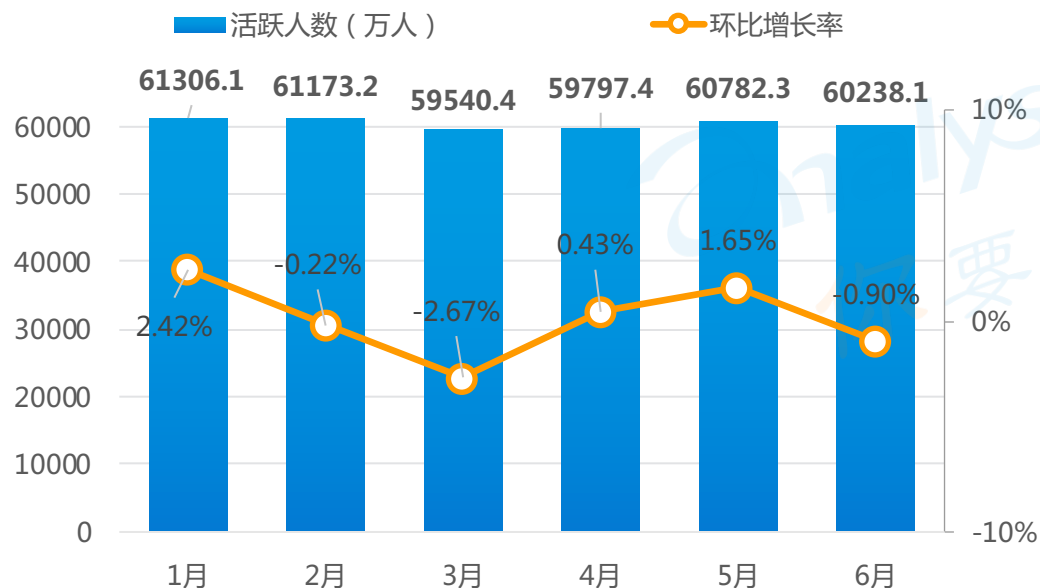
数据来源：国家统计局·易观整理

www.analysys.cn

移动支付APP活跃人数逐渐饱和，但移动支付交易规模仍稳定增长

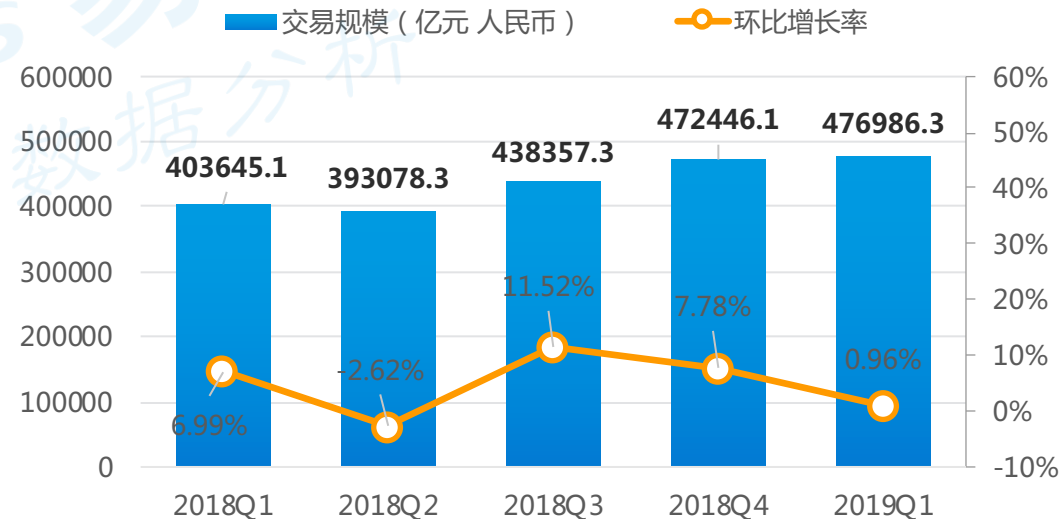
- 易观千帆数据显示，2019年上半年，每月移动支付APP活跃用户虽有小额增幅或减幅，但总体规模趋于稳定，约为6亿人。同时，2019年第一季度第三方支付移动支付市场交易规模达到47.7万亿元，环比增长率为0.96%，移动支付交易规模趋于稳定增长。易观分析认为，近年来随着移动支付基本覆盖各个领域和市场合规性要求加强，移动支付市场规模逐渐结束高速增长，开始稳定增长。

2019年上半年移动支付APP活跃人数



数据说明：易观千帆只对独立APP中的用户数据进行检测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。

2018Q1-2019Q1中国第三方支付移动支付市场交易规模



数据说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有检测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

得益于第三方支付快速发展，聚合支付成线下商户“宠儿”



聚合支付行业合规加强，服务要求提高，新兴技术保障其发展

聚合支付行业监管加强

- 2019年将是支付行业监管框架大调整的一年，其中聚合支付和支付服务商将纳入监管。伴随着人民银行217，281，296等规范性监管文件和针对聚合支付的85号文件等，聚合支付行业逐渐合规，市场规范，不符合要求的企业逐渐被淘汰。

宏观经济向好

- 我国宏观经济虽然面临转型的问题，但是整体保持较快发展。宏观经济为聚合支付行业的规范发展提供有力支撑。消费升级对聚合支付的服务质量提出了更高的要求。

P

E

S

T

消费者习惯养成

- 手机网名数量快速增加，已经基本习惯电子支付的便捷性。在享受第三方支付便捷时，消费者对进一步提高支付便捷的聚合支付持拥抱态度，期待支付工具的升级变革。

新兴技术发展迅猛

- 生物识别技术、NFC技术、大数据、人工智能等技术迅速发展，促进聚合支付技术提升和丰富，同时也促进聚合支付增值服务的发展革新。

PART 2



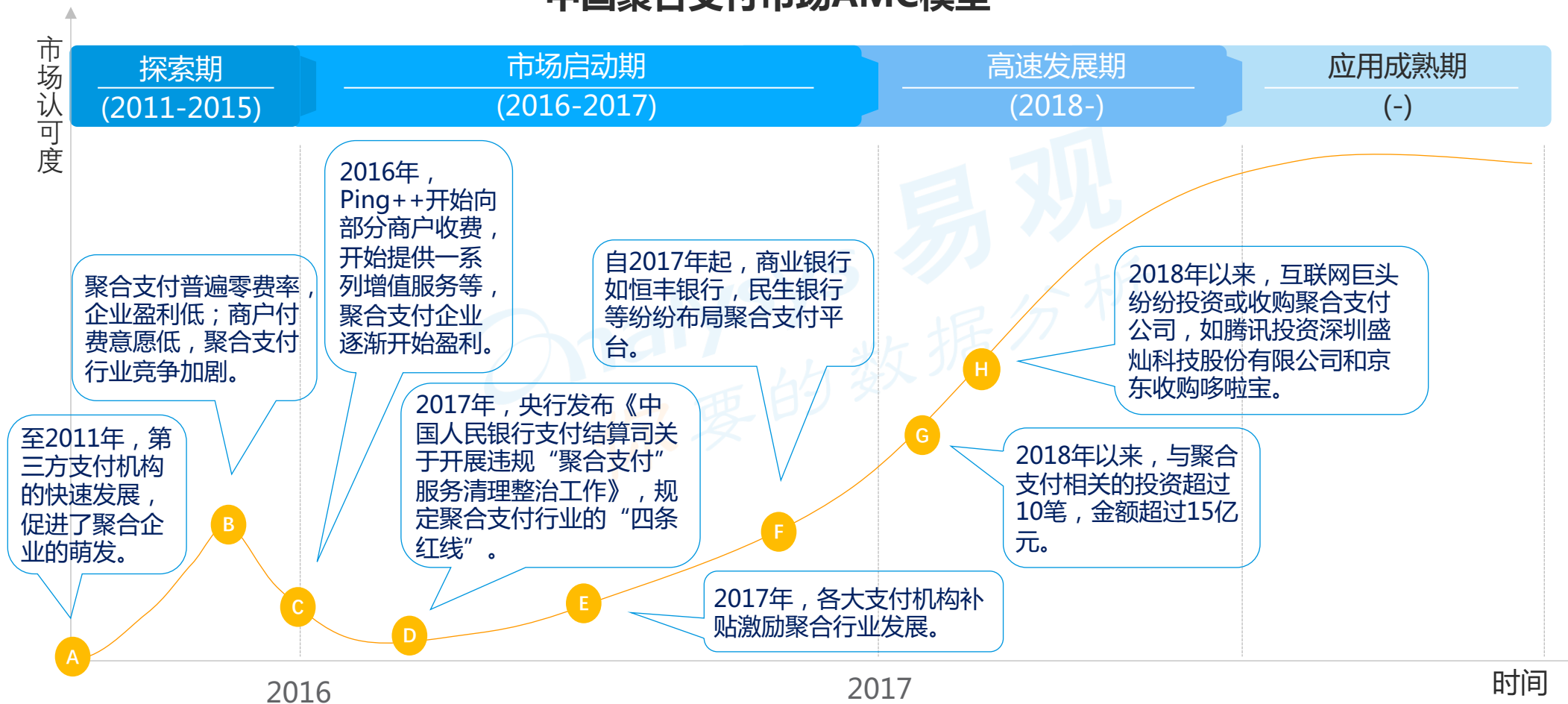
聚合支付行业发展现状

© Analysys 易观

www.analysys.cn

中国聚合支付市场正处于高速发展，向合规和多元化高品质服务前进

中国聚合支付市场AMC模型



中国聚合支付行业图谱

监管机构—人民银行



技术支持



手机厂商



软件供应商



硬件提供商



电信运营商



数据分析

政策监管力度加大，聚合支付行业合规性稳定提高



2017年，央行发布<<中国人民银行支付结算司关于开展违规“聚合支付”服务清理整治工作的通知>>和<<中国人民银行关于持续提升收单服务水平规范和促进收单服务市场发展的指导意见>>用以规范聚合支付市场，明确聚合支付企业业务。



2018年，监管部门规定聚合支付行业不得以“零费率”和“低费率”扩张市场，避免“劣币驱逐良币”现象，并减少滋生于聚合支付行业的黑色灰色产业链，如套现，黄赌毒等，从而促进整体行业的健康发展。



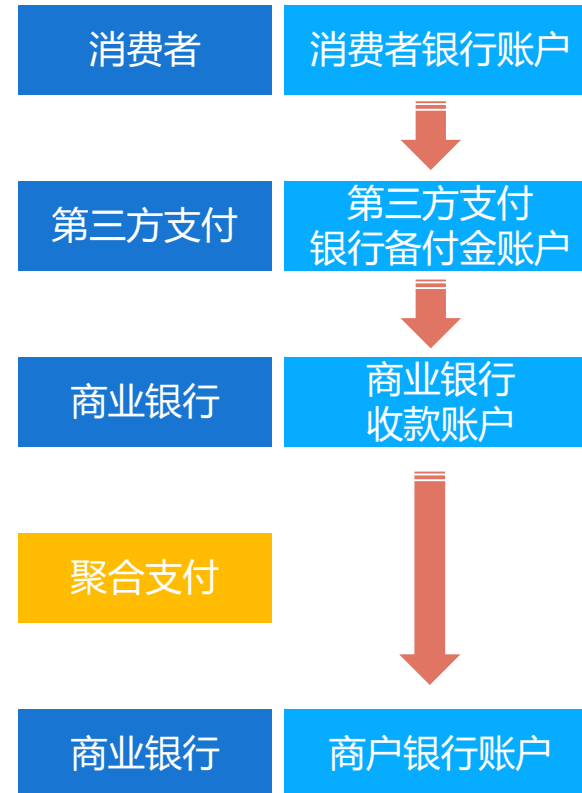
2019年，央行发布85号文件，要求加强实名制管理，账户管理，终端管理等，打击一切非法犯罪活动，使支付市场更加透明合规。

合规要求

聚合支付企业

- 不得经手特约商户结算资金
- 不得伪造、篡改或隐匿交易信息
- 不得采留敏感信息

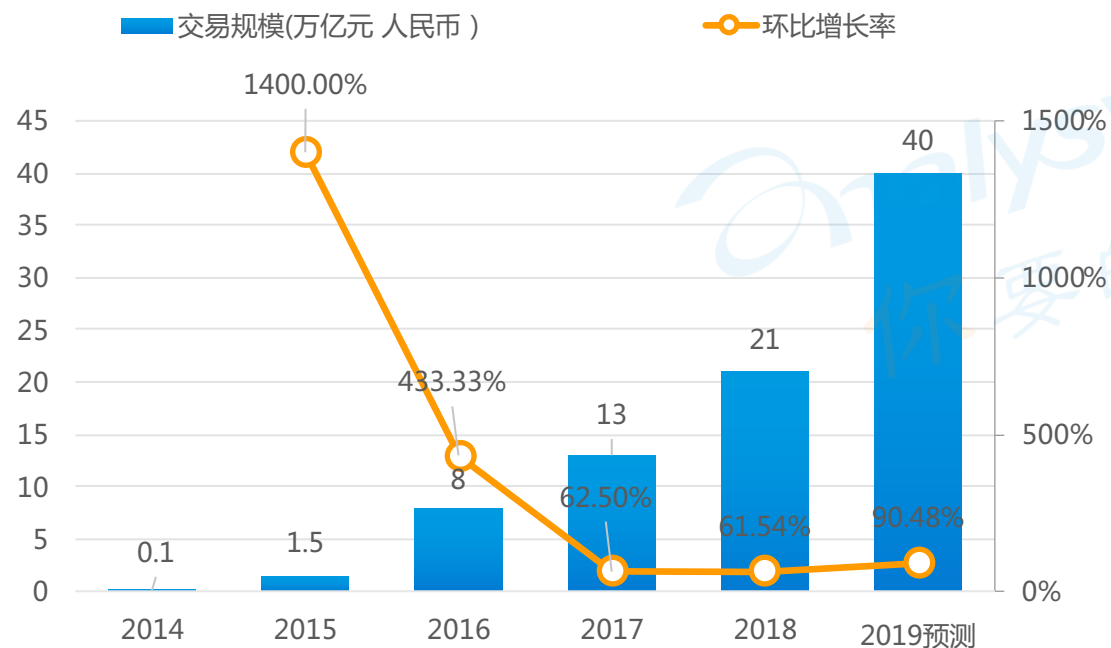
合规方式



聚合支付行业交易规模

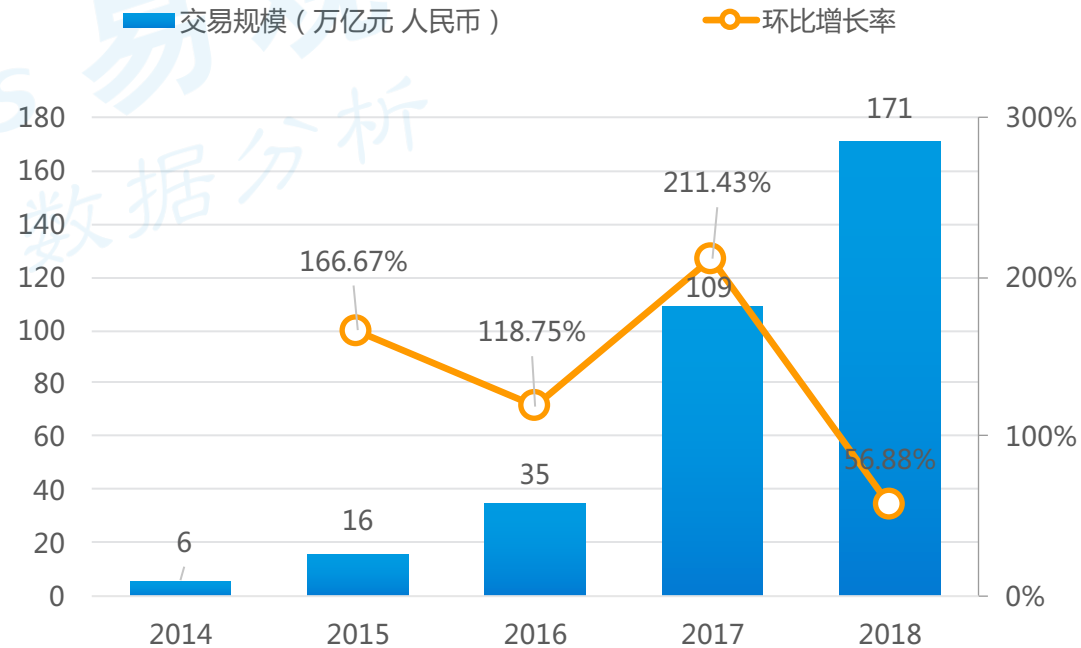
- 聚合支付机构作为衔接第三方支付机构和银行等卡组织，通过收单服务，赚取交易服务佣金。得益于移动支付方式的发展，移动支付市场交易规模从2016年的6万亿元到2018年的171万亿元。聚合支付行业也因移动支付市场的扩展而迎来了“新一春”。2014年，聚合支付规模只有1000亿元。而到了2019年，聚合支付规模预计将达到40万亿元。相比于2014年，聚合支付市场交易规已经翻了数翻，在未来也极具潜力。

2014-2019年聚合支付行业交易规模



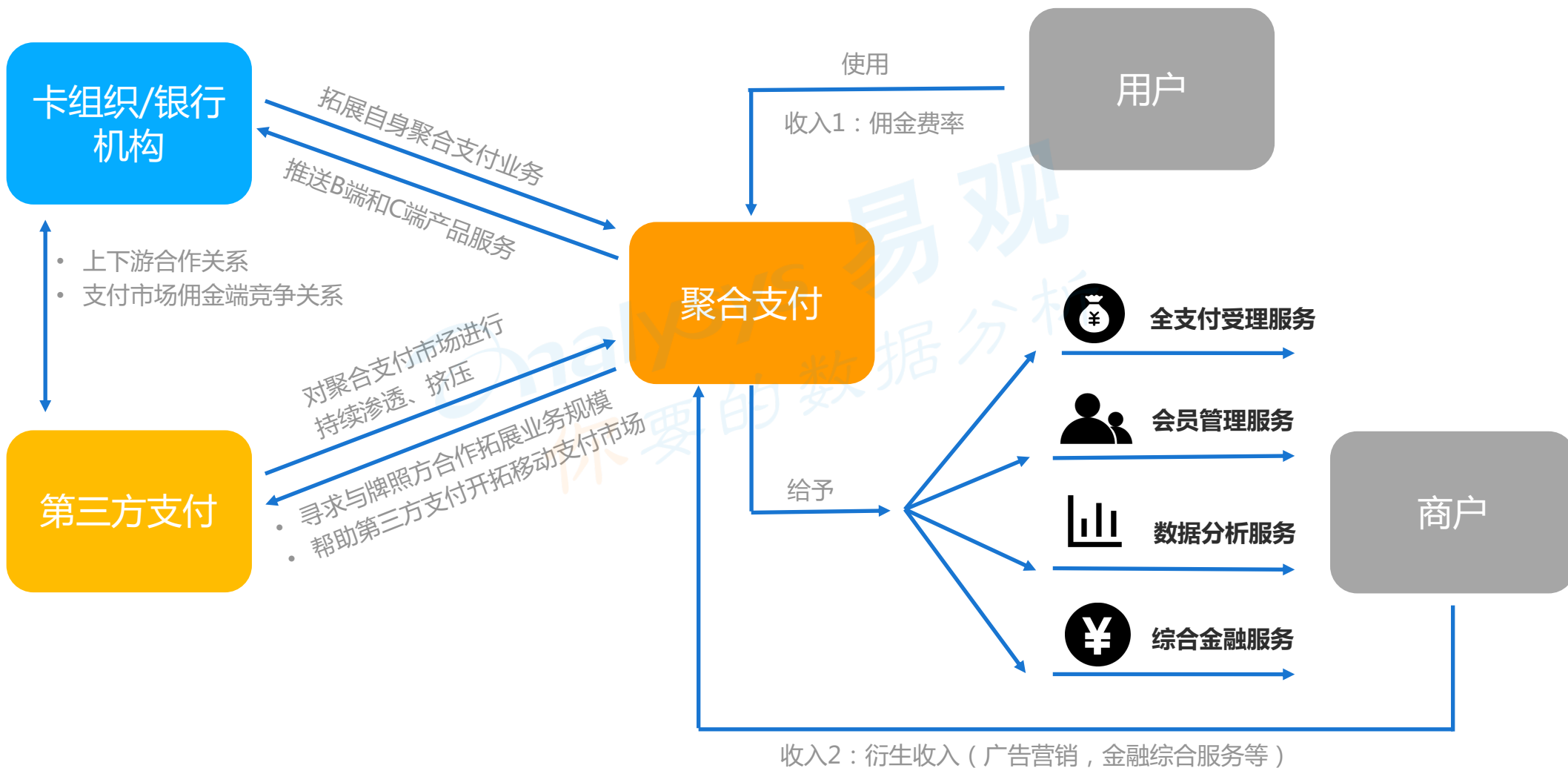
数据说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有检测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

2014-2018年第三方支付移动支付市场交易规模



数据说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有检测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

聚合支付企业寻求与各机构合作，发展以交易费率为基础，以广告营销和其他增值服务为衍生收入的商业模式



会员管理与营销

- 帮助企业实现用户价值最大化，能够帮助企业轻松实现红包、打赏、押金等应用场景，进行特定的优惠营销，准确投放广告，充分挖掘用户的价值。

经营数据分析

- 基于互联网大数据和人工智能，为企业提供全方位的数据服务，例如将门店顾客流量数字化，跟踪用户行为，挖掘顾客价值，从而定制准确方案，提高营销，降低成本和风险。

财务管理

- 为企业量身定制资金管理产品，针对不同业务场景，可以无缝对接银行，简化现金操作管理，帮助企业降低资金管理成本，提高资金收益，同时也保障企业用户资金安全。

金融服务

- 通过金融科技，提供大数据风控，技术系统等，为企业解决房租、人工、供应链和扩张等问题。



聚合支付业务

- 覆盖所有主流支付渠道，提供简单易用且强大的平台，解决各种碎片化问题，帮助企业快速高效建立支付模块，专注核心业务发展，从容应对各种交易场景挑战。

聚合支付费率调整，中小企业突遇生存危机

新规章条例：

- 自2017年起，央行颁布了多项条例，例如《中国人民银行支付结算司关于开展违规“聚合支付”服务清理整治工作》、《关于进一步加强无证经营支付业务整治工作的通知》、《关于规范支付创新业务的通知》等，用以规范聚合支付市场，减少灰色产业链。
- 2018年末，微信官方又发布了《关于抵制“零费率”、维护服务商市场健康发展的倡议书》，明确表明将严肃处理服务商通过零费率和低费率来拓展市场，排挤同行的行为，避免“劣币驱逐良币”。

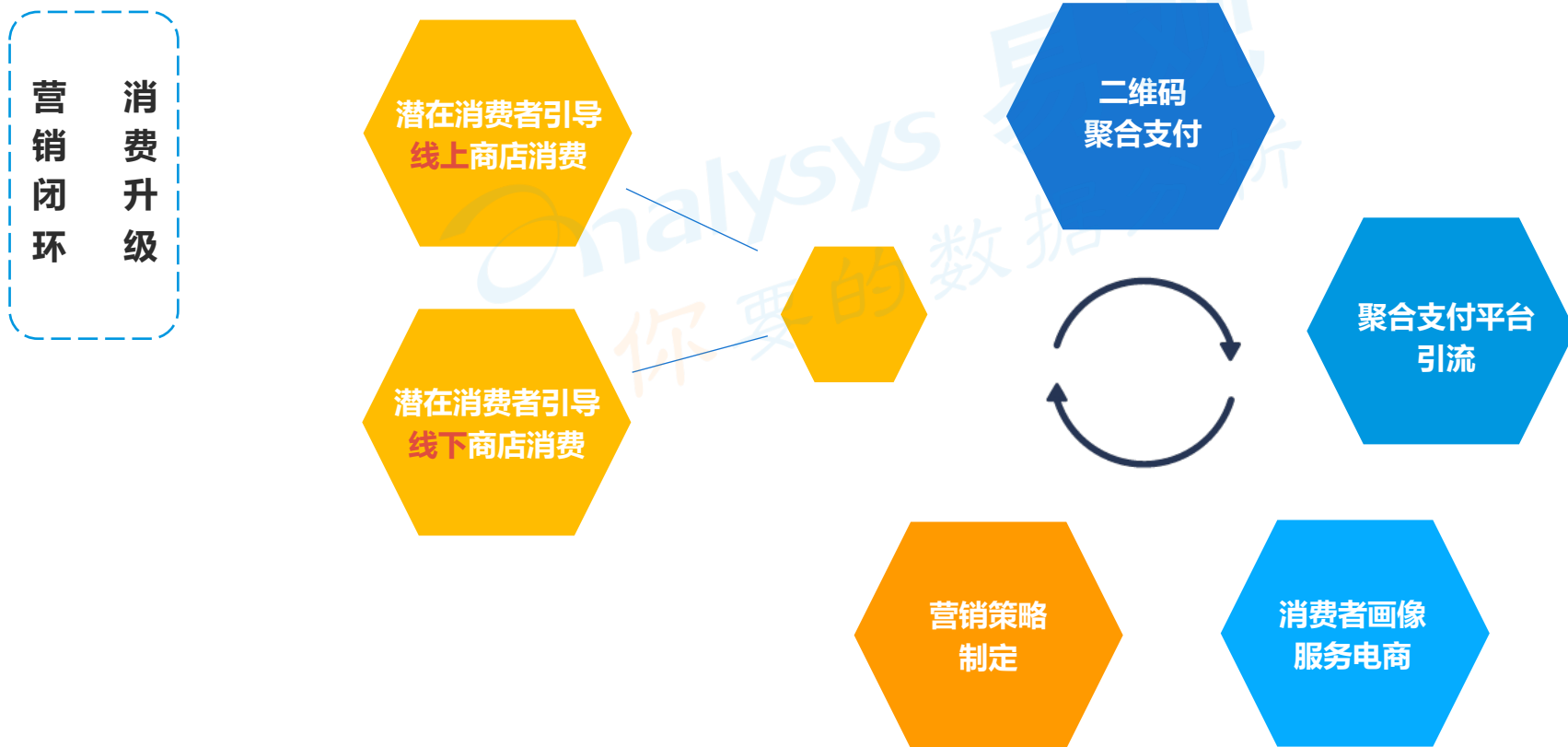
对企业影响：

- 新规章制度对头部聚合支付企业没有太大的影响。头部企业已逐渐探索出新盈利点如增值服务等。
- 新规章制度对中小聚合支付企业将造成巨大影响。中小企业不再拥有“低费率”的核心竞争优势，与头部企业相比，无法继续吸引商户。聚合中小企业原有的盈利模式遇到挑战。

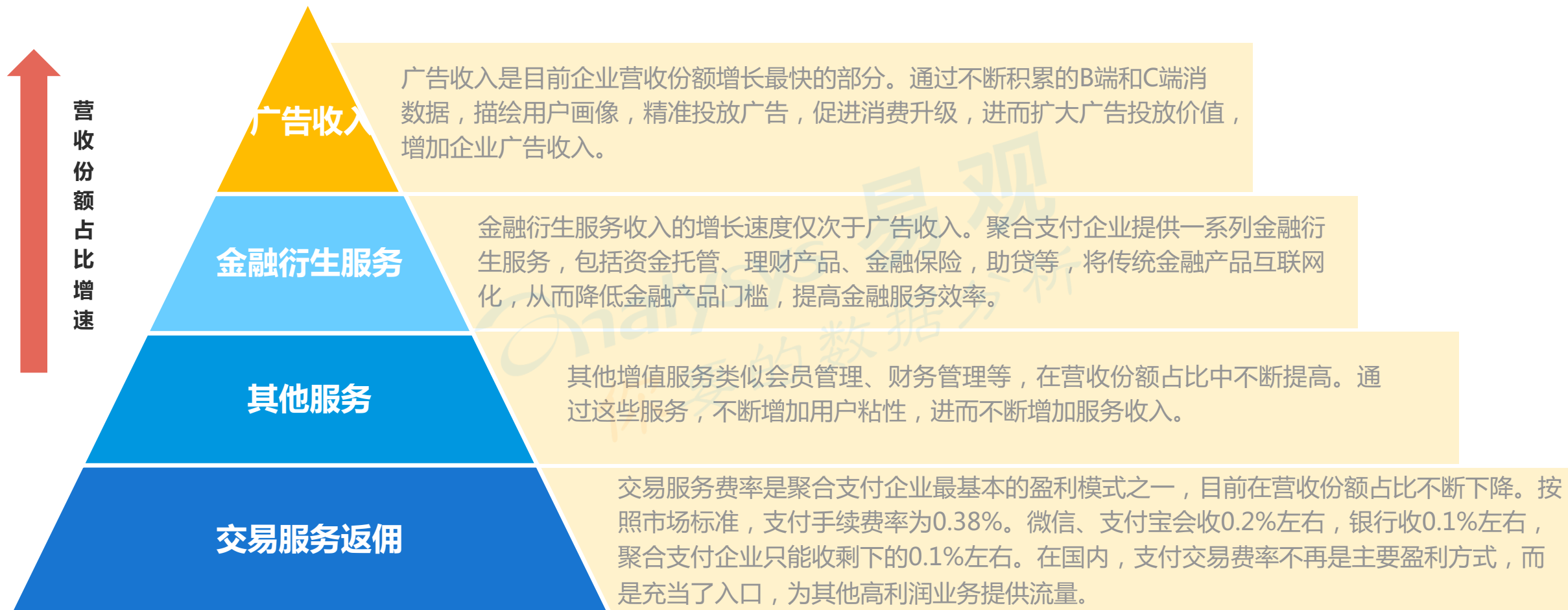


聚合支付线上线下相融合，促进消费升级，获得新盈利

- 随着新零售概念的提出，商户线上线下相融合，并深度挖掘商户资金流、商品流和信息流成为未来发展的大趋势，而聚合支付可以成为加快这一趋势的“助燃剂”。通过消费者扫二维码支付，聚合支付可以将其流量引入自身平台，然后获得用户肖像，并将这些信息提供给线上电商，帮助线上电商制定合理营销方案，将聚合支付自身平台上的流量再引入到电商的线上商店和线下商店中，而这一循环可以促进消费者的潜在消费量，促进整体社会的消费再升级。



聚合支付行业目前主要盈利模式



聚合支付目标城市和目标用户下沉

- 聚合支付自2016年兴起，经过两三年的竞争与发展，一二线城市聚合支付市场逐渐饱和。随着第三方移动支付向三四线及以下城市扩张，越来越多来自三四线城市的市民开始接受和使用第三方移动支付，而这也是聚合支付企业新的机遇与发展。聚合支付企业逐渐布局三四线及其以下城市，拓展市场。从国家地理方面来看，聚合支付从沿海发达地区向内陆欠发达地区拓展。

目标城市下沉



一二线城市



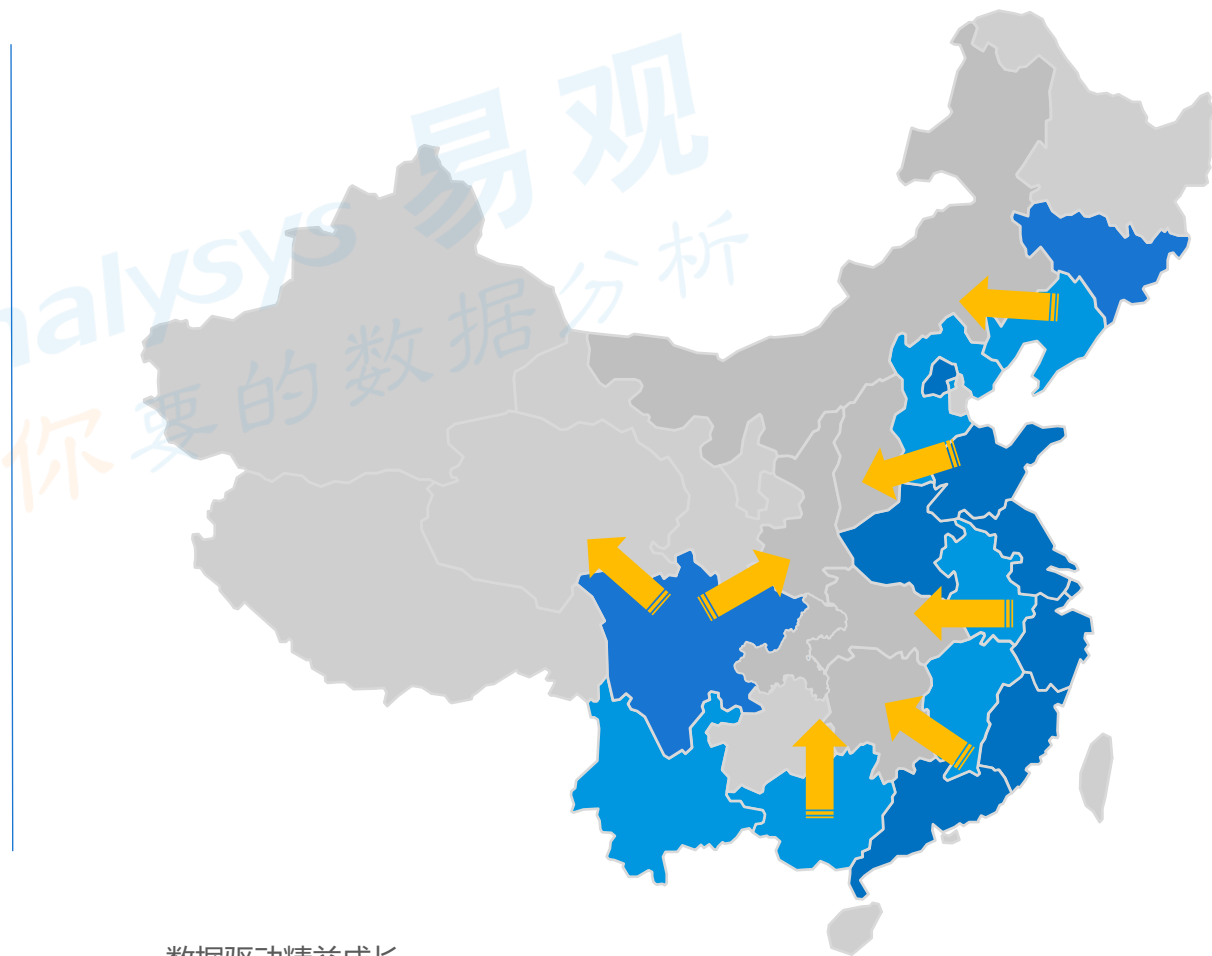
三四线城市



聚合支付企业



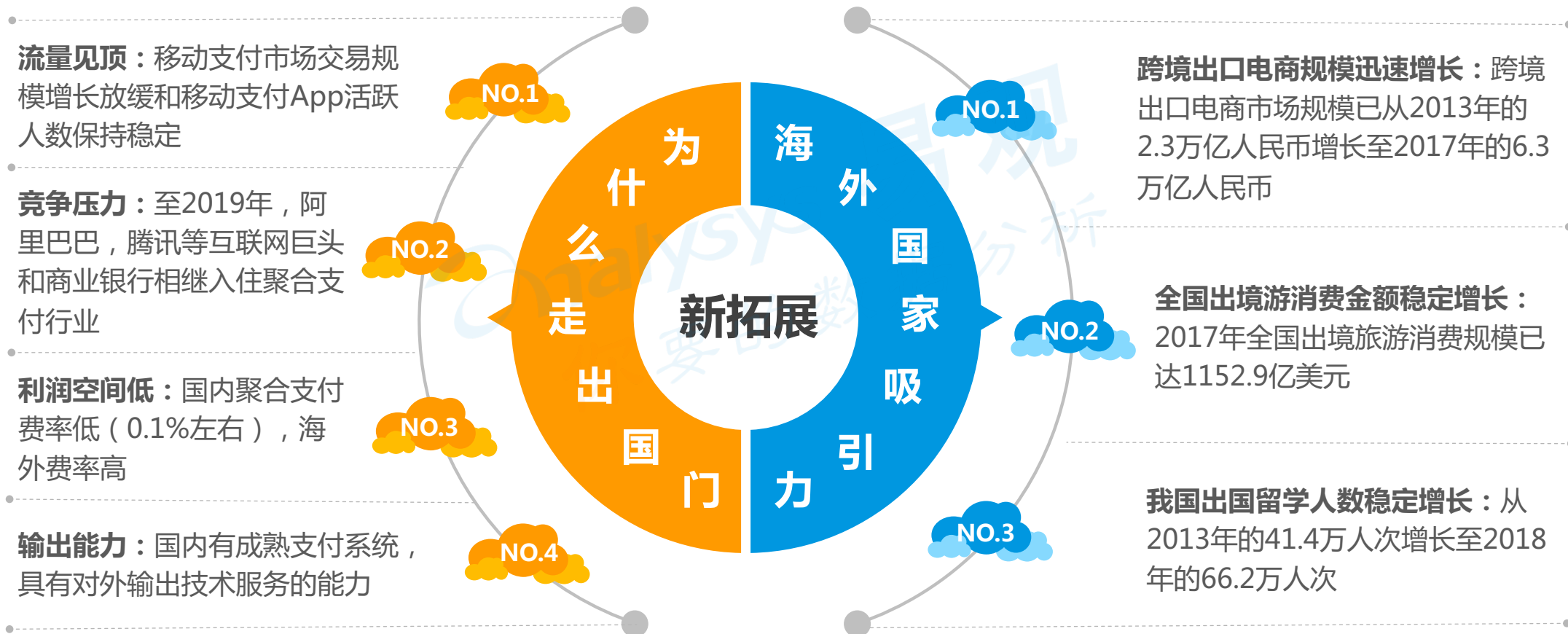
五线及其以下城市



聚合支付向内陆地区进军

海外市场成聚合支付企业新拓展点

- 随着国内聚合支付市场逐渐成为红海市场，越来越多的聚合支付企业走出国门，探索海外聚合支付蓝海市场。



聚合支付向多场景渗透，聚焦垂直行业

- 聚合支付聚焦地铁、公交、停车、校园等多个垂直领域，不断扩大场景适用性。各个城市从不同领域发展聚合支付，促进聚合支付更好的融入到民众的日常生活中，为民众提供便利。



自2019年1月起，北京地铁系统搭载聚合支付系统，支持支付宝、京东支付、工商银行等，北京地铁可全网扫码乘车。



自2019年2月，济源市首个“智慧停车场”成功运行。建行签约用户可“无感支付”快速离场；非建行签约用户则可以使用“聚合支付”扫码缴费快速离场。



自2017年9月起，哈尔滨开通公交聚合支付系统，民众可以使用城市通IC卡、金融银行卡、手机城市通卡、二维码来直接刷机器坐车。



自2018年底，中南财经政法大学校园卡引入聚合支付系统，学生可使用多种付款方式实现餐点购入等校园服务，不再局限于单一校园卡。

聚合支付行业近期投融资情况

自2015年开始，资本相继进入聚合支付行业。2018年，与聚合支付相关的投融资超过10笔，总金额也都超过了10亿元。2019年，已发生数笔投融资，总金额也有超过5亿元。总体来看，到目前为止，相比于2018年，2019年在聚合支付行业的投资力度有所减缓。

时间	融资公司	地址	投融资详情	投资方
2019年8月	钱方好近科技(天津)股份有限公司（钱方好近）	北京	战略投资 2000万美金	MDI Ventures、红杉资本中国、经纬中国、VentureSouq、Rakuten Capital
2019年4月	Citcon	加利福尼亚州/美国	战略融资 500万美金	华美银行
2019年3月	武汉利楚商务服务有限公司（利楚扫呗）	湖北	A轮 5000万人民币	富友集团、高文投资
2019年2月	BlueOcean Pay	香港特别行政区	Pre-A轮 数百万美金	HBCC港京共创基金、Molecular Group、IMO Ventures、Asia Phoenix Investments
2019年2月	广州云移信息科技有限公司（掌贝）	广东	B+轮 2000万美金	和智投资、味千中国、金沙江创投
2019年1月	上海喔嚒互联网科技有限公司（收钱吧）	上海	C轮 未披露	中金公司、恒生电子
2018年12月	上海非码网络科技有限公司	上海	A+轮 6000万人民币	众为资本、金沙江创投、IDG资本

聚合支付服务商近期投融资列表

时间	融资公司	注册地址	投融资详情	投资方
2018年11月	深圳市爱贝信息技术有限公司（爱贝云计费）	广东	战略融资 1000万人民币	麦达数字
2018年11月	杭州首新网络科技有限公司（首新科技）	浙江	天使轮 近千万人民币	和山汇
2018年11月	广州云移信息科技有限公司（掌贝）	广东	战略融资 未披露	和君资本
2018年11月	深圳盛灿科技股份有限公司	深圳	定向增发 3600.52万人民币	证通电子、腾讯投资
2018年10月	不同时区（北京）科技有限公司（Ksher）	北京	A轮 1000万美金	红杉资本中国
2018年8月	上海寻惠网络科技有限公司（熊猫优惠）	上海	Pre-A轮 未披露	朗程资本
2018年5月	北京云纵信息技术有限公司	北京	B+轮 2.5亿人民币	禧云国际、宏兆集团
2018年4月	上海非码网络科技有限公司	上海	A轮 4000万人民币	众为资本、金沙江创投
2018年3月	BlueOcean Pay	香港特别行政区	天使轮 未披露	未披露
2018年2月	不同时区（北京）科技有限公司（Ksher）	北京	天使轮 未披露	小鸟艺武资本、创锦投资
2018年1月	钱方好近科技（天津）股份有限公司（钱方好近）	北京	战略融资 未披露	杰翱资本
2018年1月	深圳盒子信息科技有限公司（盒子科技）	深圳	D轮 1亿美金	兰馨亚洲、CBC宽带资本、金沙江创投、元航资本、不感创投

来源：易观整理

聚合支付行业目前潜在风险

2、二清和信息泄漏分险

- 部分机构无证从事资金结算和清算服务
- 部分机构违规截流和使用商户资金
- 部分机构涉及洗钱，套现，诈骗，甚至黄赌毒等灰色黑色产业链
- 部分机构私藏和泄露消费者和商户敏感信息，影响消费者和商户资金安全

1、盈利模式仍未完全明朗

目前，聚合企业主要以工具软件的服务费用和交易服务费率为基本盈利点，仍在探索衍生增值服务、广告等其他盈利点。若衍生服务完全涉及金融层次，必定会引来传统金融机构的竞争。聚合支付成熟稳定的收入模式仍需探索。

3、聚合支付行业竞争加剧

至2019年，**互联网巨头公司**如阿里巴巴，腾讯和京东等都相继投资或收购聚合支付行业。**商业银行**如恒丰银行，民生银行等也都开展自身聚合支付业务。前有同行业竞争，后有互联网巨头公司和商业银行追逐，聚合支付企业生存变得更为艰难。

2011年

2019年

PART 3



聚合支付行业典型企业案例

© Analysys 易观

www.analysys.cn



收钱吧成立于2014年，致力于通过网络和数据的力量服务线下实体商家。通过针对“互联网+生意”的发展模式，收钱吧为不同需求的店家提供定制商业解决方案。同时，收钱吧不仅为商家提供专业移动支付收款工具如收钱吧智能POS机、收钱吧SDK等，也为商家提供金融、广告、营销管理、供应链等多种增值服务。

2019年

每日服务人次突破2000万，服务商户数超过200万，产品覆盖中国境内600+城市。

2018年

收钱吧日交易笔数突破1000万笔。

2017年

收钱吧产品覆盖中国境内约500个城市，服务近百万家线下门店，月服务人次近三亿。

2015年

完成3000万人民币A轮融资和完成3000万人民币A+轮融资，注册商户数超过10万。

2014年

收钱吧成立。

竞争优势

品牌优势明显

收钱吧已与诸如微信支付、支付宝、威富通科技、众安保险等知名企业展开合作，聚焦支付、金融、保险等多个领域。

国际化和技术积累

其商业解决方案经过多次迭代，趋于稳定，有专门针对线上线下问题和国际品牌。

场景覆盖和运营能力

收钱吧目前有280万+商户，主要覆盖各种中小商户场景，如快餐、烧烤、小吃店、便利店、社区商店等，且拥有完善的地推能力，丰富的售后服务和稳定的商户关系。

收钱吧不断创新聚合支付产品和服务，满足不同场景需求



- 收钱吧是典型的线下地推型聚合支付企业，有1500人的地推团队，且中小商户是其主要目标。
- 收钱吧仍是以支付收入为主，但增值服务如贷款和广告营销已逐渐成为新盈利点，并不断尝试提供其他相关服务。
- 收钱吧目前提供一系列聚合支付产品，以满足不同商户，不同场景的需求。

收钱吧主要增值服务

收钱吧APP

辅助商家管理日常业务，其服务涉及：

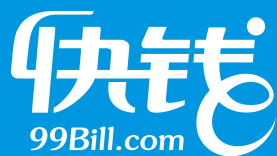
- 移动支付
- 记账对账
- 促销活动
- 远程管店

资金贷款

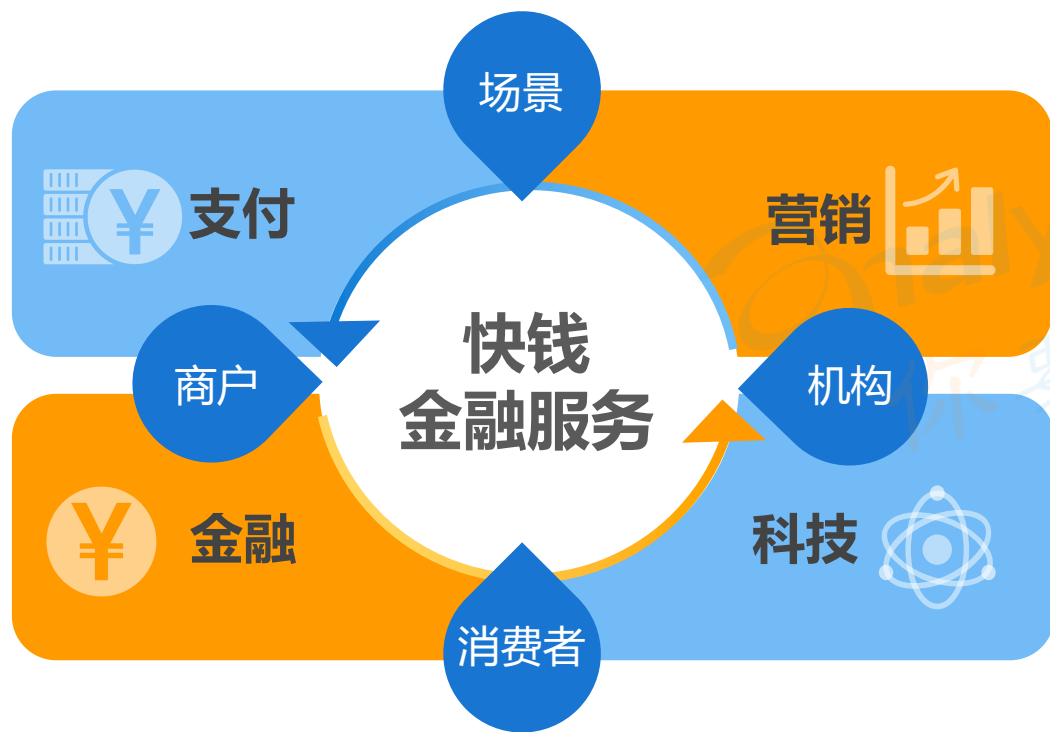
收钱吧提供最高额度为20万生意贷款，且申请操作简单，放款速度快，利息费用低。

移动广告

基于支付后产生的原生流量，通过大数据精准投放广告，抓住消费者的潜在需求。



2004年成立至今，快钱公司结合各类消费场景，运用互联网技术、大数据等前沿技术打造创新型金融科技平台，面向企业客户与个人用户提供包括支付、定制化行业解决方案、金融云、增值业务等高品质、多元化的金融科技服务，同时不断将金融科技辐射到更多产业和场景中去。从而赋能企业和用户，带来智能、高效、个性化的金融科技新体验。



• 竞争优势 •



创新的支付产品体系

快钱作为成立十四年的资深第三方支付厂商，拥有与时俱进的支付产品体系，多年来根据行业内对支付需求的变化。行业内客户提供创新型、定制化综合支付解决方案。



线上线下客户基础庞大

自2005年以来，快钱专注于B端的第三方支付业务。并且一直深耕保险、航空客票、零售、餐饮、网络购物等多个行业。在线上 and 线下积累了大量客户。与万达达成战略控股协议后，发展再次提速，借助万达海量自有场景，快钱发展成为“实体商业+互联网”企业。



配套的增值服务

快钱同时还提供金融云、增值业务等高品质、多元化的金融科技服务，融合创新的多种支付产品，赋能企业和用户，带来智能、高效、个性化的金融科技新体验。

赋能企业B端业务，快钱连接聚合服务生态

当面付-API

涵盖聚合支付全场景API：B扫C、C扫B动态码、H5等，在零售、餐饮、保险、航空等各行业应用，满足门店收银、自助终端、扫码点餐等各场景。

当面付-行业码

聚合收款码+云音箱的最佳组合，一码连接商户智慧管理，在餐饮、零售、物业、出行行业，提供轻量支付、移动管理的高效工具。

当面付-刷脸/POS

提供商户快速接入刷脸支付能力，满足各类POS、轻量化扫码设备需求，支持订单系统SDK接入。

远程付-小程序/公众号

商户轻松接入远程付统一API，实现小程序、公众号、APP内的订单支付。

远程付-PC网站/H5

商户轻松接入远程付统一API，实现PC网站、H5页面内的订单支付。

接入简单
交易稳定
对账统一

聚合支付

生态增值

生态连接
营销多样
移动管理

朋友圈广告

帮助商户在朋友圈内，精准投放广告，推广品牌活动、派发优惠券、推广门店与商品。

连接收银管理

快钱拥有丰富的收银软件、ERP、CRM合作经验，提供聚合API、POS、刷脸设备的整体服务方案。

卡券核销

涵盖立减、折扣、代金券、红包等各类营销方式，支持扫码领券、附近发券、支付送券等智慧经营能力。

商户APP

交易汇总、明细查询、语音播报、门店管理、签约管理、经营分析功能一应俱全，生意好帮手。

营销广告

快钱开放营销资源、流量资源，与商户、合作伙伴更加贴近消费场景，精准触达。

PART 4



聚合支付行业发展趋势

© Analysys 易观

www.analysys.cn

聚合支付市场竞争加剧，银行可能成为聚合支付新“黑马”

目前聚合支付市场上，有大大小小数百家机构在相互竞争。自2017年，各大商业银行开始发展自身聚合支付服务。同时，自2018年开始，阿里巴巴，腾讯，京东等为能自身掌控商户和消费者间的重要数据资源，也都分别投资或收购聚合支付企业。聚合支付行业进入红海市场。针对C端，支付宝和微信等已成市场主流，商业银行避开与之竞争，并且在聚合支付服务方面全面支持不同的移动支付方式。但在B端，商业银行却显露出自身独到的优势，有赶超头部聚合支付企业的趋势。

商业银行在聚合支付领域B端优势

商业银行账户

- 商业银行为商户提供聚合支付服务和对应的银行账户。商户交易时从C端流入的资金会流入商户在该银行的账户，使该银行能够不断获得交易资金，从而增加银行储蓄金。
- 用户拥有对应银行账户，后续管理资金十分方便。

服务闭环：金融衍生服务

- 作为老牌的金融机构，商业银行可以提供一系列的金融服务，实现聚合支付服务金融方面的闭环。
- 作为老牌的金融机构，商业银行的金融服务成熟高效可靠。

聚合支付赛道

商业银行-老牌金融机构，有成熟的金融服务 

互联网巨头-深知互联网，有创新性思维 

聚合支付机构-多年聚合支付经验，不断探索行业 

聚合支付结合流水与风控，“小小微”企业迎来信贷机会潮

- 依靠聚合支付平台的商户经营数据，帮助金融机构获得高质量的用户，降低小微企业的金融信贷门槛，提高金融服务效率，从而满足市场广泛小微企业的小额信贷需求。
- 依靠聚合支付平台和金融机构风控决策，实现可持续的小微企业信贷商业模式，实现商户、聚合支付机构和金融机构三方共赢的情景。



小微企业信贷难痛点：

- 企业营收利润薄弱
- 企业经营稳定性低
- 企业数据散乱不全

聚合支付机构辅助：

聚合支付机构获得商户经营流水数据，帮助金融公司精准获得高质量客户。

金融公司决策：

结合聚合支付机构提供的商户经营流水数据和自身风控模型，为小微企业提供合理的贷款额度。

增值服务基于数据，未来数据或将成为新垄断“原料”

- 一个世纪以前，**石油**是当时时代里最重要的资源。如今，**数据**成为当下时代里最重要的资源。通过各种业务搜集到的数据，能够帮助企业更好的了解用户行为，了解用户需求，管理风险等，从而能够帮助企业寻找业务的突破点或者问题点。当下，阿里巴巴，腾讯，京东等互联网巨头公司为了能自身掌控用户数据源，纷纷投资或收购聚合支付企业。数据无疑会成为当前时代下最宝贵的不愿分享的资源，而这也就可能造就未来**数据垄断**的出现。



营销分析

- 通过数据，分析用户行为，描绘用户画像
- 通过数据来了解消费者，从而精准投放广告，提高效率减少成本
- 通过数据来了解消费者，将用户引流到其他线上或线下商铺中

分险控制

- 通过交易记录等信息，从消费额度等维度构建消费者信用评级系统
- 通过数据，了解用户流水，支付行为等，并与小贷公司分享和合作，筛选合适用户放贷，减少用户违约风险

数据管理

- 聚合支付整合数据入口，从而可以整合各种碎片化数据
- 不断积累用户数据，并分析，最终制定相应的市场销售策略或商业决策

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