

## 案例 10

# 本元支付实现“线上”购油“线下”加油的模式

**案例简介：**随着移动支付的发展，手机已经成为人们最常用的支付工具。本元支付与时俱进，同云南中油能源科技有限公司合作，打造了“线上”购油“线下”加油的模式。

### 一、产品设计的背景和意义

云南中油能源科技有限公司（简称“中油能源”）为中国石油天然气股份有限公司（以下简称“中国石油”）与云南本元电子商务有限公司共同投资开立，致力于改善能源数字化服务环境，竭诚为私家车主、营运车辆以及民营油站提供优质、高效、安全、规范的油站数字销售服务，满足车主及油企对油站数字销售服务多元化和便利化的现实需求。作为一家专业从事互联网车主服务业务的能源科技公司，其业务主要涵盖车主互联网加油、车主生活新零售、车服务和油站非油商品数字供应链服务，进一步推动能源产业数字化升级。

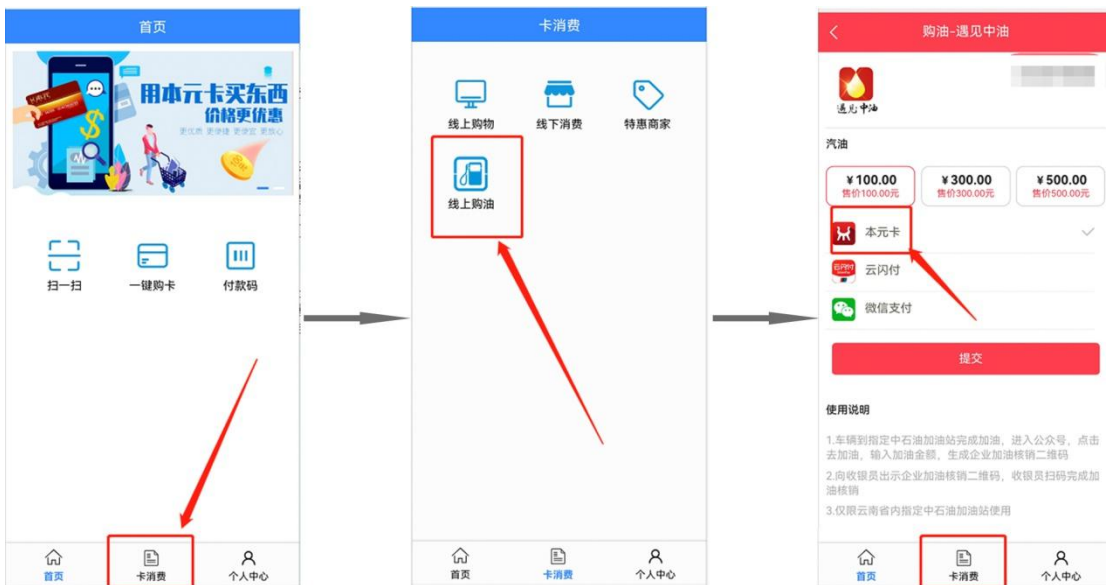
中油能源与中国石油天然气股份有限公司云南销售分公司（以下简称“中国石油云南分公司”）签订了《联合营销合作协议》。该协议明确规定，中国石油云南分公司为中油能源提供整批零提业务。中国石油分公司以优惠价格向中油能源提供成品油，中油能源通过互联网平台向客户销售电子油卡。客户购买电子油卡后可到中国石油云南省内加油站进行消费。

本元支付与中油能源一直以来保持着良好的合作关系。

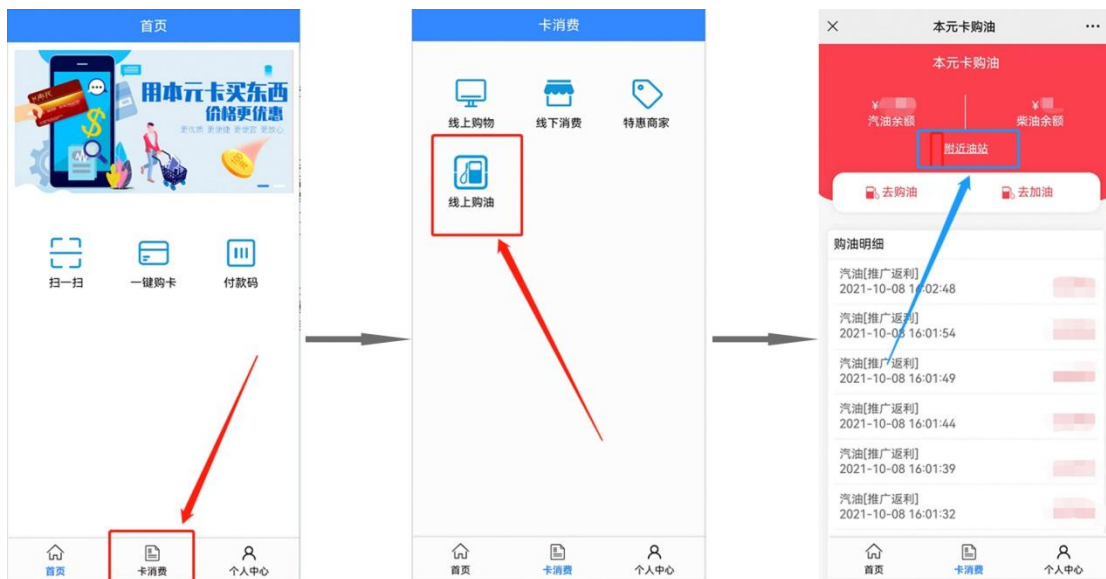
2020年突如其来的新冠疫情，导致全球经济发展退步，给所有行业带来经济重创。本元支付预付卡特约商户因承受不起疫情的冲击，急剧减少。并且随着智能手机覆盖率越来越高，移动支付的不断发展，越来越多的客户不愿意再携带实体预付卡到实体商店进行消费。本元支付顺应支付方式的变化，将实体预付卡（本元支付发行的为“本元卡”）转换成中国石油的电子加油卡，实现“线上”购油“线下”加油的模式。

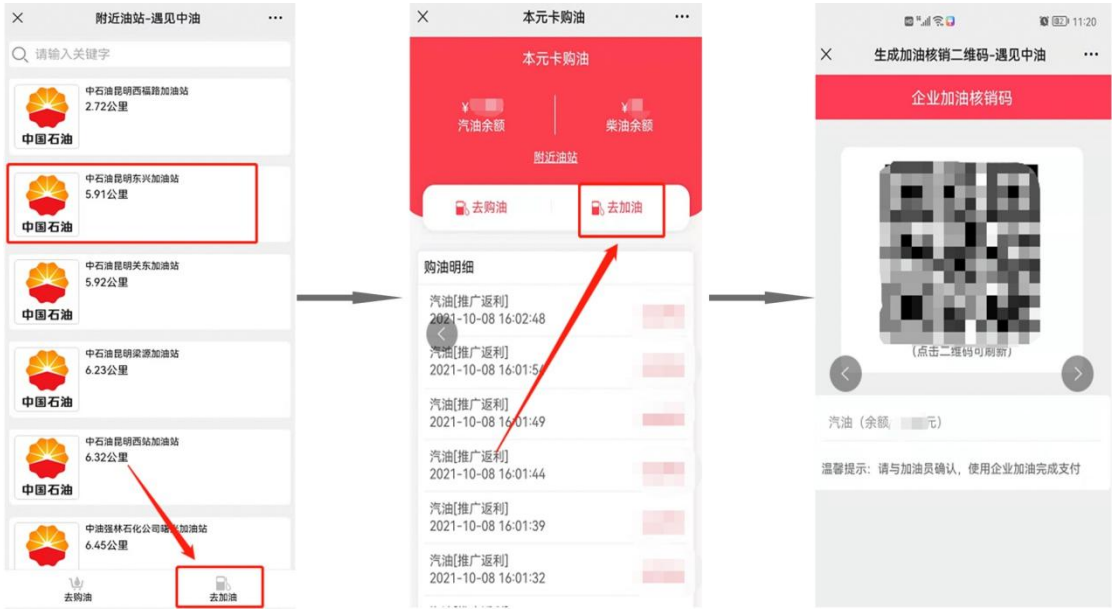
### 二、业务流程

#### （一）购买流程



1. 客户搜索微信公众号“本元支付”，点击“卡消费”；
  2. 选择“线上购油”，并选择“本元卡”购买同等金额的中国石油电子油卡。
- (二) 核销流程





1. 客户打开 GPS 定位，通过微信公众号“本元支付”查询到附近中国石石油油站；
2. 在微信公众号“本元支付”中点击“去加油”，生成核销二位码；
3. 加油站员工使用扫码枪进行核销。

### 三、主要创新点

#### （一）支付方式创新

本元支付首次将预付卡转换成中国石油电子油卡，支付方式从“线下”刷卡变为“线上”核销。

#### （二）合作模式创新

基于本元支付与中国石油天然气股份有限公司云南分公司完成系统对接的基础上，将公司产品嵌入中国石油加油管理系统，打造使用电子油卡加油的统一模式。受理终端由 POS 机变成移动支付终端，顺应现代客户的消费习惯。

### 四、解决痛点

#### （一）降低了本元支付的成本费用

1. 从本元卡发卡而言，实现了实体卡虚拟化，减少了发卡成本；
2. 受理终端从传统 POS 机转变为移动端支付，从而降低了 POS 终端的安装和维护的费用。

#### （二）提高加油站收款效率，解决财务对账困难

1. 本元支付接入中国石油收银台后，提高了加油站收款效率，付款时效提升

了 3-5 倍，避免造成结账拥堵；

2. 本元支付接入中国石油收银台后，中国石油对账由以前的“两方对账”模式（即：本元卡消费数据、中国石油油卡消费数据）变成“一方对账”模式，工作人员只需要核对中国石油系统数据即可。

### （三）顺应现代客户支付方式

受理端由传统 POS 机转变成移动支付终端，顺应现代客户的支付方式，大大提高了用户体验感。

## 五、产品应用后取得的成果

2021 年 9 月该产品经过反复测试以后，正式上线。目前，已覆盖全云南省 700 多座中国石油加油站。自上线以来交易额已达 53.06 万元，其中，今年国庆节交易达到 7.76 万元。