护城河，并不只是核心竞争能力，还是当危机到来时，能够让你继续向前走的底气和依靠。对于消
费金融而言这一理论也同样适用
。疫情肆虐下，当移动互联网流量红利
不再，以规模论英雄、蒙眼狂奔的时代一去不复返。而在消费升级的大环境里，要想于新变化之下重构护城河，选择“困难模式”似乎是必然的归途。向难而行，萨摩耶云旗下省呗
商城2.0版上线，在新一轮的市场变化之中选择了差异化的发展模式，正开启向上突围之路。

焕新升级，满足用户对美好生活的向往

当下，以90后、00后为代表的Z世代迅速崛起，成为消费市场的“生力军”，更加崇尚品质化、多样化、个性化的消费体验。新型消费减轻经济压力的同时还带来满足感和幸福感，得到越来越多年轻人的青睐。面对新消费、新趋势，围绕Z世代真

实理性消费需求，省呗商城不断自我进化，迎来2.0版焕新升级。

消费渗透在日常生活的方方面面，凝结着年轻群体日益增长的美好生活需要。满足用户对美好生活的向往，一直是省呗不变的初衷。相比1.0版，省呗商城2.0在品类、价格或是供应链能力等方面均实现多维度升级创新，为市场用户带来了更丰富的选择。

针对年轻用户特性，除了提供Apple、安卓等手机产品，省呗商城2.0将消费品类拓展至小家电、耳机、食品、护肤、机票、酒店以及购物卡硬通货类卡密产品与话费充值等虚拟类产品，通过覆盖衣食住行游娱购全场景，多元化商品整合能力满足用户个性化需求，大幅提升消费者购物体验。

坚持以
质优价好打动
年轻消费者，省呗商城2.0
核心供应商均来自上市公司或国家高新技术企业
，为中国民营企业500强国内领先4C渠道综合服务商，其以手机分销为核心业务，涵盖数码零售、移动转售、移动
互联网等业务，是苹果、三星、华为、荣耀
等知名品牌的核心代理商，同时也
是中国移动、中国电信和中国联通
的重要合作伙伴；虚拟品类核心供应商位居数字商品及服务行业Top1，为京东E卡、美团外卖、天猫超市、饿了么、微信
等平台服务商。深度整合Top级供应商资源，省呗商城2.0带给用户突破性的价格优势，90%以上实物类商品均价优于外网/官网。

发挥桥梁作用，全面赋能全场景消费

“双循环”新格局下，“促消
费、扩内需”成为当前经济发展
的重要增长引擎，也是“十四五”规划中重点关注的内容之一。今年以来，中央出台专项政策对重点领域包括家电、汽车以及基于场景的其他消费贷，进行金融支持，更有针对性的扩大消费。在大数据、人工智能等数字技术

为支撑的新产业
新业态迅速“补位”下，新型消费场景不断拓宽，市场经济展现出强大韧性。

响应政策号召，持续深挖年轻人品质消费需求，打造健康、理性的消费环境，省呗商城2.0版的推出正是在新型消费提质增效和政策利好支持下的一次飞跃。目前，省呗已建立微信小程序、“省
呗”H5页面等为主要内容的移动互联
产品矩阵。通过长期运营，省呗平台积累了庞大的私域流量池，并与其他互联网流量平台、金融机构平台等开放渠道连接，汇聚起丰富的流量资源。截至2022年8月，省呗APP累计注册用户突破1亿。

利用与各行业企业建立的生态经营体系，省呗商城充分发挥提振消费、释放消费潜力作用，赋予产业客户全方位生态、流量、场景资源。基于萨摩耶云科技集团多年

小微企业
、平台和同业机构提供更高效、智能的金融服务和解决方案；在消费者与金融机构之间架设起桥梁纽带，用科技缩短人和金融服务的距离；补足了金融机构场景化不足短板，将B端金融机构和场景端亿级规模用户群体精准连接。

萨摩耶云科技集团端到端云原生科技解决方案的优势在于，将合作机构的产品服务与场景深度融合，即从场景端出发，洞悉场景中所有相关方的需求和痛点，将企业（商户）所提供的产品、服务等与用户需求紧密地连接，构建更加开放的业务生态，从而实现企业与平台共同沉淀流量，高效开展客户精细化运营。而省呗商城2.0的推出，加速省呗扩大客群触达范围，增强了用户黏性和忠诚度，为生态良性循环奠定重要基石。未来，省呗还将持续迭代优化，并将商城核心能力以SaaS化形式整合输出，推动建立开放、共享、共赢消费生态。

智能决策体系能力，带动消费提质扩容

面对复杂的市场环境，省呗平台驭变前行，历经多次迭代升级，已经成为可为终端用户提供多场景、多领域服务的“智慧生活”一站式服务平台，同时也是为各行各业的企业（商户）提供开放流量资源和广告营销空间的内容展示和流量分发平台。

凭借大数据、云计算
、决策智能等核心技术，萨摩耶云科技集团提供的端到端云原生解决方案具有一站式、全链路、全生命周期特色，助力省呗平台合作（商户）进行智能营销获客、智能风险管理、智能客户运营和产品设计，显著提升决策效率和精细化管理水平。

“决策智能+场景”全生命周期风险管理体系
，实现全天候秒级响应；人工智能算
法，提升风控模型
精准度和覆盖度，提高风险识别效率；根据企业（商户）产品特点、预算约束、效率要求，设计
最佳营销方案，并由系统智
能化完成并自动实施，提升线上营销
ROI；智能画像系统，助力企业（商户）实时追踪和记录用户丰富行为信息、兴趣爱好，并通过大数据实时计算更新，做到“千人千面”精准营销；目标人群全息画像，为广告产品设计和营销策略提供了充分支撑；关联网络发掘群体层面特征和潜在信息，对用户分层分级、交叉销售，进一步释放商业价值 。

基于移动互联网及精细化用户管理方法，萨摩耶云科技集团为省呗打造了具有吸引力和竞争力的金融及综合生活服务产品、设计出个性化的页面展示和流转路径，进而帮助合作机构提高客户复购留存度、
延长客户生命周期、挖掘沉没和流失客户价值。

毋庸置疑，新型消费大大降低了消费门槛，引领带动消费提质扩容。顺应新消费发展潮流，省呗一直致力于探索更灵活、更便捷、更高效的生活服务，选择主动谋变的“困难模式”，搭建用户、场景、科技有机循环的业务生态，为消费市场探索了一条可持续生态路径。随着省呗商城2.0的强势推出，势必将带动消费产品、场景、服务生态开启新一轮升维，激发经济增长新动能。