

文 | 姚兰

36氪获悉，支付解决方案服务商「Wooshpay」已连续完成两轮金额累计逾千万美元的融资，其中种子轮由红杉中国领投，险峰K2VC跟投；天使轮由顺为资本领投，红杉中国与蓝湖资本跟投。

「Wooshpay」成立于2021年，总部位于英国伦敦，通过为开发者或商家提供支付API接口或代码，即可让商家的网站、移动APP支持信用卡付款等。

欧美支付市场尽管诞生了一些成熟的公司，但整体依旧效率低下。比如，它们为保护付款人而设立的一系列风控措施让商家颇为苦恼，仅限于企业用户注册的门槛规则在一定程度上将个人商家拒之门外等等。受限于高昂的开发成本和复杂的银行交易体系，部分中小型中国出海创业公司在相当长时间内无法开展在线支付业务。

「Wooshpay」告诉36氪，有80%以上的中国出海企业在使用特定的软件平台，而在员工人数超过100人的企业中，这一比例甚至上升至95%。在这一背景下，以线下服务为基础的海外传统银行与支付机构，显然难以为数字经济创造更多价值。团队通过调研发现，很多户都希望能在自己的站点内直接嵌入各种在线支付服务。

不同于很多成熟公司聚焦于消费领域，即服务全球零售消费公司，「Wooshpay」聚焦初创企业，这类公司的交易额从每天几十笔交易到几百万交易不等。

功能简单，操作便捷，是「Wooshpay」的显著特点。据官方介绍，无论是移动应用还是网站，只需在后台复制粘贴很少一段「Wooshpay」提供的代码和API，就能获得支付设施的即时访问权限，从而完成信用卡和当前流行支付方式的在线交易。

在业务费用标准方面，「Wooshpay」采用固定费率+流动费率的收费方式。成熟公司的收费标准是4.4%+每笔0.3美元，货币兑换费率是基于批发价加价2.5%，当用户需要提现到国内或美国银行，每笔35美元。而「Wooshpay」的收费标准是2.8%+每笔0.3美元，货币兑换费率1%-2%，提现费率低；同时支持国内外的收款公司。

「Wooshpay」的业务开展范围涵盖34个国家和地区，能支持120种货币类型。某种程度上说，更多的币种范围为「Wooshpay」带来了更大的市场可能性，也为「Wooshpay」支持中国企业出海提供了更多的机会。

从信用卡接受范围来看，「Wooshpay」接受所有的流行借记卡和常用信用卡，并且拥有Visa/Master卡组资质；同时接受亚洲流行的电子钱包，如Dana、TrueMo

ney、Akulaku、Linepay、eNets、Krungsri Online Banking、WeChat等等。

支撑「Wooshpay」进行市场竞争的，是扎实的技术能力，即强大的支付引擎用以支持来自于各个平台的资金的流动，前沿的隐私计算用于解决跨境的数据保护，出色的人工智能技术用于风控模型。「Wooshpay」表示，其支付设施已通过合规认证以及安全性标准。

目前，英国的知名医院Royal Marsden、几所高校，以及海外某大型电商平台都已成为「Wooshpay」的客户。使用其在线支付功能，据称客户成本可降低28%。

团队方面，有在全球知名银行任职20年以上的Mark Butler，前英国劳埃德银行总经理，前渣打银行区域董事Andre Saade，前摩根士丹利衍生品负责人、前巴克莱保险解决方案负责人 Ying Xiong作为顾问，以及具备20多年科技行业经验的专业人才。

下一步，「Wooshpay」将继续加强交易系统技术基础能力、隐私计算在跨境数据合规的研发应用能力以及人工智能在跨境交易场景的风控应用能力。