

# 支付宝在刷脸支付的布局优势

产品名称	支付宝在刷脸支付的布局优势
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

支付宝刷脸支付是以人脸作为支付宝账号和PIN的结合标识，通过手机号码后几位数索引出支付宝数据库中支付宝人脸信息，与消费者人脸信息进行比对，实现刷脸支付。支付宝在刷脸支付的布局优势“粮草先行已久”

- 1、2015年南京石基背靠阿里收购富基融通、北京长益、入股深圳万国思迅和科传控股，2017年阿里子公司收购南京石基38%股权，实现控股，基本建立了中国零售信息系统的行业领导地位，占比超过70%左右；
- 2、南京石基在酒店系统占比超过90%；
- 3、投资餐饮SaaS服务公司二维火，收购饿了么；
- 4、收购线下零售商大润发、红星美凯龙、居然之家、苏宁等。刷脸支付是整合了整个线上线下的渠道，并非只是发布“蜻蜓”硬件产品这么简单。支付宝为什么要推广刷脸支付2019年移动支付市场规模达到万亿，移动支付的基本格局是微信、支付宝“双雄”占据天下，“云闪付APP”占有一席的位置，但是体量上还是没办法和“双雄”抗衡。支付宝推广刷脸支付，笔者分析可能有如下原因：1、移动支付由支付宝兴起，微信却凭借着强大的社交属性分走一半市场。2、“云闪付APP”联合银行及众家支付机构逐渐蚕食市场份额，特别是2018年在垂直公交领域一统江湖，支付宝痛失大部分公交领域市场。3、刷脸支付更符合支付宝一直做生态的理念，现在的智能POS和其他收单工具都是只是个收款工具，并没有智能的效果，难以实现支付宝数字商业的理念。4、支付宝已经具备了统一上下游的基础，推出刷脸支付也是趋势使然。综合上述原因可以看出，首先阿里有打造自己闭合生态的需求，同时投资产业上下游公司，以此为依托整合支付行业，在目前支付设备无法满足其需求的条件下，“蜻蜓”应运而生。所以刷脸支付是支付领域的一次升级改造，也是垂直领域的深度整合的过程。刷脸支付VS移动支付和银行卡支付

银行卡支付、移动支付和刷脸支付都是现在的主流产品，是支付市场的互补产品，并不会是谁替代谁的出现。刷脸支付相对移动支付和银行卡支付在垂直领域的优势：1、移动支付和银行卡支付没有办法确定使用者到底是谁，因为可以和家人等共同使用。刷脸支付可以确定消费实体是谁，定位到具体人确定数据标签。2、刷脸支付解决了手机没电、忘记带卡，无法付费的尴尬情况。3、刷脸支付的体验性更好（虽然现在还需要用手机号检索），市场接受度强，并且随着未来人力结构改变，收银员这个职业可能越来越稀少成本更高，提前使用无人收款是为未来布局。4、可以为商家提供更多的商业数据，让商家除了使用支付外，可以得到商业数据便于经营，类似淘宝的“作战参谋”和“直通车”。