

微信刷脸支付夫妻小店也可以使用

产品名称	微信刷脸支付夫妻小店也可以使用
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

靠脸吃饭，终于成了现实。近，支付宝推出了“刷脸支付”功能，结账时不用再掏出手机，对着机器刷脸就可以完成付款。这个功能上线后，由新浪科技发起的“在刷脸支付的时候你会觉得自己丑吗？”用户调查也引起热议，曾一度登上了热搜榜第六。在调查中发现，因为觉得刷脸支付太丑，导致女性用户对刷脸支付的接受度明显低于男性，且有近60%的用户认为目前刷脸支付会让自己觉得丑，没有平时拍照好看；而关注支付功能的仅有28%。不过，支付宝的反应也很迅速，上午出调查结果，下午就改进，以闪电式的速度对产品进行了迭代，增加了美颜功能，并且在一周内上线全国门店。美颜功能上线后，刷脸支付女性用户增长了123%，男性用户增长了。

由于美颜相机的普及，美颜功能已经从曾经的一个好玩的小众功能，变成了现在的装机必备。在这样的市场认知下，大家对支付宝“刷脸支付”讨论更多的不是支付，而是“刷脸”时要不要带美颜，也是很有趣的一个现象。不过，增加了美颜功能后，真的能够给支付宝带来成倍的用户增长吗？在扫码支付模式如此成熟的情况下，支付宝为什么还要打开刷脸支付的市场呢？本文将会探讨以上两个问题，并给出我的思考。

刷脸支付的优势1、刷脸支付的历史我们先来大致回顾一下刷脸支付出现在大众视野下的历史。2017年，带有刷脸功能的iPhone X的发布，将3D结构光刷脸技术带到了世人面前，解决了刷脸支付非常重要的问题——安全性（在此就不多展开技术层面的问题，我也不在行）。2017年9月1日，支付宝宣布在杭州万象城店的肯德基KPRO餐厅正式上线刷脸支付，是刷脸支付在全球范围内的商用试点。2018年12月13日，支付宝推出一款全新的刷脸支付产品——“蜻蜓”，将刷脸支付的硬件成本降低了80%，让刷脸支付全面普及变成可能。2018年4月17日，支付宝宣布推出第二代基于线下消费场景的刷脸支付机器“蜻蜓”，在一代的基础上，蜻蜓的体积和重量都降低了一半，插电就能用，让蜻蜓支付的使用门槛更低，路边摊、夫妻小店也可以使用了。2、与扫码支付的比较（1）更安全？根据公开资料显示，2018年4月，由奥比中光与蚂蚁金服共同投资的蚂里奥成立，这家公司专门生产面向阿里和蚂蚁生态的刷脸3D结构光模组。作为支付宝在刷脸领域的3D结构光模组唯一合作伙伴，在蜻蜓二代中，蚂里奥正式发布了MIPI摄像头模组S1，依托红外识别+RGB+深度识别的多模态生物识别及毫米级3D人脸测量精度，S1模组人脸识别率可达99.9%。因此相对来说，刷脸支付也是一种比较安全的支付方式。（2）更快速？为了感受一下“刷脸”，我去实际体验了一把，操作步骤很简单：扫码商品—点击付款—点击刷脸支付—系统自动扫码脸部

—输入手机号后四位整个支付过程(不算扫描商品)仅仅用时5秒,人脸识别很流畅。虽然传统的扫码支付步骤也很简单:解锁手机—打开微信—点击小加号—点击首付款—出示二维码,整个过程由于已经习惯了,所以也并不觉得繁琐,但是和刷脸支付相比,确实要慢一拍。(3)更方便?相比于传统的二维码支付和NFC支付来说,刷脸支付不需要手机。试想当手机没电,或在超市中左手一只鸡右手一只鸭的时候,我们就不需要再从口袋来翻出手机,点开扫码再来支付。另外,由于更快捷更方便的支付,使得用户在结账的时候,结账效率更高。自去年底开始,北京300多家味多美门店接入「蜻蜓」,同时提供刷脸支付和人工收银服务。这种新潮的支付方式也让味多美的支付效率提升约60%、年轻用户增长了50%以上,可谓是人财双收。美颜带来了增长?前面提到,美颜功能上线后,刷脸支付的女性用户增长了123%,男性用户增长了。那么,这次增长真的是因为美颜所带来的吗?我认为,是,也不完全是。1、如果美颜是影响用户使用的核心因素(尤其是女性用户),那么女性用户的增长应该是男性用户的几倍,而不是相差无几。根据调研结果显示,8成的女性用户会因为刷脸太丑而选择放弃刷脸支付,那么在这个功能改进后,女性用户的增长率应该会是男性用户的几倍。但是根据目前女性用户增长了123%,男性用户增长了,男性和女性用户增长比例相似。所以,美颜设计并未使女性用户数量爆发式增长,可能的原因有以下假设:(1)美颜功能升级并未达到女性用户预期。(2)用户觉得刷脸太丑而拒绝使用刷脸支付,并不是用户不使用刷脸支付的核心问题。2、话题性传播和刷脸支付的新鲜玩法,让不少用户决定线下尝鲜,从而带来一次爆发增长。为什么上线了美颜功能后,确实带来了男性和女性用户的增长呢?我猜,这次用户大量增长更多的是因为还有很多人此前并不知道刷脸支付这个功能。美颜刷脸的话题讨论在微博已经有7000多万的阅读量,话题流量带来的曝光让大家对这个功能产生了浓厚的兴趣,决定进行线下尝鲜,所以带来了这次小规模爆发增长。接下来如果支付宝想让刷脸支付更普及,仅仅是一个小功能的迭代肯定是不够的,还需要从商家和用户的角度上齐发力。那么,站在商家的角度上,刷脸支付可能会为他们带来哪些新的增长呢?1、提高支付效率,减少人力成本近几年二维码支付的普及,虽然已经极大地提高了线下门店的结账效率,但还是状况频出。如果刷脸支付可以普及,得益于其快捷性,可以有效缓解高峰时段排队结账的现象,提高结账效率,大大节省人力成本。2、刷脸即会员由于接入了支付宝账号,用户刷脸后可以立刻注册商店会员,不需要再通过微信激活优惠券或线下填写表格。对于商家来说,这是一个更快可以“绑”住用户的机会。3、集中用户线下消费痕迹,线下广告分发更加如何更高效的判断用户需要什么?友宝无人零售的ceo陈昆嵘曾举例表示:“一个刚毕业了一年的男生他走到公司的自助咖啡机面前喝一杯咖啡,由于我知道他喝的基本是美式咖啡和拿铁咖啡,因此只要他走进1.5米范围内,我就会视作他需要来购买商品了,我的屏幕上会出现美式咖啡和拿铁咖啡,甚至还带着小小的营销活动。他在选了美式之后,现磨咖啡有30秒的时间,在这30秒他可以看一个互动的汽车广告,同时得到一个大礼包和免费试乘试驾的邀请。”由于使用了刷脸支付,商家可以积累大量用户的消费爱好和习惯,让广告分发更加,效率更高。