

微信支付青蛙Pro，不止于刷脸支付

产品名称	微信支付青蛙Pro，不止于刷脸支付
公司名称	黑龙江清软网络科技有限公司
价格	20000.00/1
规格参数	
公司地址	哈尔滨市松北区北岸明珠小区106栋3单元1楼2号 (注册地址)
联系电话	15710670481

产品详情

今年7月初,各种关于青蛙Pro的消息已经不经而走,但微信支付官方始终没有揭开产品神秘的面纱,反而给市场不断创造期待感。就在刚刚结束的微信支付成长计划服务商大会上,微信支付到场的1000多位服务商终于可以一睹微信青蛙Pro真容,有兴趣者还可以近距离试用体验。

至此,作为刷脸支付的两大巨头微信支付和支付宝各自推出两代刷脸支付设备,这让刷脸支付行业又多了新的看点。

刷脸即会员

早在今年4月份,支付宝推出蜻蜓二代时就提出“刷脸即会员,新用户3秒开卡,老用户1秒领券”的诉求点。而在微信支付成长计划服务商大会上,微信支付官方同样提出“刷脸即会员”。

从产品配置上看,微信青蛙Pro前后各配备一块10.1英寸的高清显示屏、打通了微信卡包、小程序,支付完成后能够通过关系链添加销售店面服务人员的联系方式,将每一次单点消费变为长期的客勤关系。并且在刷脸支付后顾客可以一键接转化成为门店会员,享受各项会员权益。

微信青蛙Pro的目的已经非常明确,帮助客商将用户转化为会员,通过合作与强大的社交触达力打造稳定的用户关系。

基于刷脸支付的人脸会员

用户是互联网企业的核心资产,从华为坚持将用户信息存储在手机硬件便可窥见一二。然而这次和需要经手机触达用户不同,微信支付通过自研以及与联迪、织点智能、桑达等生态伙伴合作打造的刷脸支付硬件设备,扫除了第三方授权的屏障。这么看来,通过刷脸支付获取用户无疑是一次绝佳的机会。

对用户而言,显然要符合“无利不起早”的道理,如果要提高用户粘性,必须提供高价值的服务或附加值,微信青蛙Pro可以成为连接二者的桥梁,它将提供一种全新的支付体验。

举个例子,假如我们来到星巴克的商店,希望购买一杯美式咖啡,通常我们需要三个步骤,首先我们要打开星巴克的APP调出会员码请店员扫描记录我们的会员信息,其次我们要退出APP并且重新调出支付二维码,再次请店员扫描,完成支付。而使用青蛙Pro只需一次刷脸就可完成会员和支付的整个过程,还能通过过往消费习惯判断用户喜好,进而有针对性的定向推送优惠信息。

除了消费场景,在医疗领域刷脸支付与微信的打通也将改变消费流程和体验。当刷脸后个人的消费账单及检验报告以电子文档形式直接发送到手机,我们再也不用拿着多张单据、不停核对,纸质实物账单的历史或将宣告结束。

会员背后的人脸开放平台

无独有偶,在今年4月份上海国际智慧零售展览会上,织点智能高管在分享刷脸支付的演讲时提出过:“随着刷脸设备的普及,刷脸将会成为一个超级的流量入口,在这个流量入口还有更深层次的应用--人脸开放平台。”

按照织点智能的描述,人脸开放平台像安卓平台一样,是基于人脸识别的应用平台。在平台内可以由软件开发能力的服务商、团队或个人开发应用,品牌商、零售商可以通过开发者提供的数据接口有偿或无偿使用平台上丰富的应用。

但这只是一个设想,目前还没有从微信支付和支付宝获得相关人脸开放平台的信息,从上述描述来看,人脸开放平台具有共创、自更新的特征,不难判断如果形成这样的开放平台,无疑将拥有巨大的吸引力。

刷脸支付背后的千亿市场

盖茨在错失Android后表示:“在操作系统市场,留给非苹果操作系统的位置只有一个。那个位置的价值高达4000亿美元。”如果对比安卓,人脸开放平台或许将成为下一个千亿级市场。

从现在来看,无论是微信支付的青蛙、青蛙Pro,还是支付宝的蜻蜓、蜻蜓二代都是代开这个千亿市场的钥匙,刷脸支付设备背后已经不止于刷脸支付。

来源:消费日报网