

刷脸支付市场该何去何处

产品名称	刷脸支付市场该何去何处
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

既然有了二维码，那还需要刷脸支付吗？当两代“蜻蜓”和一只“青蛙”搅动刷脸支付市场，许多人不免生出这样的疑问。

二维码：革命的“祸首”

据中国连锁经营协会2018年报告显示，移动支付技术在便利店已普及，而在其中，超过50%的样本企业的移动支付占比大于30%，微信与支付宝共占到了95%以上。

在移动支付普及、线上线下建立联系这件事上，二维码其实功不可没。

在此之前，线上的归线上，线下的归线下，两者互不相干，颇有楚河汉界的架势。在当年能跨过这条界线的，少之又少。比如在前新零售时代，2005年成立的拉卡拉及众多同类企业，倚靠的都是刷卡这门生意。

后来，两个解决方案开始出现在大家眼前，一个是二维码支付，另一个则是NFC支付。不过两者都有同样一个逻辑来支撑，用传播学祖师麦克卢汉一句有名的话讲就是，工具即人的延伸。当人越来越习惯于手机，手机也就不知不觉地成为了身体的一部分。在技术条件成熟的基础上，将手机变为人的钱包，就成为再水到渠成不过的事情。

不同的是，相比起NFC来，几乎不涉及硬件改造的二维码，明显要更轻一些。于是当政策开闸，短短几年的时间，二维码上的生意便几乎革掉了钱包的命。而与此同时，从前互不相干的线上线下生意，也开始建立起了一点联系。

从前封闭的两个业态，就好似闭关锁国的两国，一旦出现缝隙实现互通，改变也就会源源不断了。

新一代消费者渴求一致性消费体验

在2017年，网络购物市场交易规模已达7.18万亿，同比增长32.2%。一个显著的现象是，如今线上消费正被越来越多的人接受并成为习惯。

新业态的出现，除技术上的推动外，消费心理的变化也不容忽视。新一代的消费者，从小被屏幕所包围，举手投足皆有其印记。所以也就可以理解，当新一代的消费人群出现，新的线上消费习惯养成，新的问题也开始随之出现。

比方说，线上消费的流程通常是挑选商品，自动结算。到了线下，其他环节暂且不提，挑选商品，到了后还得分拆为一件一件统计，再进行结算，两相对比起来，就显得冗余不少。更何况，相比起线下场景如传统超市排队长、结账慢等诸多问题，线上消费的实际体验就要舒适很多。

新一代的消费者，会期望不管是在线上还是线下，都能获得一致的体验感。比方说，线上消费的流畅度是否在线下实现，线下是否又能把传统问题较好解决？从前习以为常的事，当消费习惯出现变化，便变得存疑起来。