

刷脸支付代理利润啃的都是骨头

产品名称	刷脸支付代理利润啃的都是骨头
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

自2018年底，马云正式宣布开始商业化刷脸支付，号称拿出30亿来补贴市场，引起万众瞩目，紧随其后，在刷脸支付的服务商领域深度区域，流传着更令人兴奋的补贴传言：“微信的补贴金额更夸张，是100亿。为什么巨头们都关注刷脸支付？”

据了解，刷脸支付有三大好处。

，方便。在有刷脸设备的地方，高峰时段排队现象得到有效缓解。用户无需再掏出手机打开二维码或输入密码，整个支付过程不会超过15秒。

第二，安全。这也是刷脸支付出现的重要原因。系统中独有的活体、眼纹等专利技术，能有效防止各种照片、视频、3D软件等的伪造和假冒，相关研究指出，在软硬件结合下，智能算法和风控体系综合保证下，人脸识别的准确率为99.99%。

第三，大数据。刷脸支付设备的用户可以收集各种数据，分析其优缺点，有效调整营销策略。而在5G+AI+云计算+大数据的基础上，爱聚嗨刷再次基于“电商宝SCRM”的私域会员营销基础上，帮助实体商户实现：前台爱聚嗨刷的“支付即会员”引流；中台的SCRM私域会员管理和激活；终到分销微商城实现线上线下私域变现的闭环，助力商户轻松打造智能化、数字化的智慧店铺，也解决实体经营中的收银成本高、获客成本高、营销不、客户无粘度等难题。

刷脸支付帮助商户实现线上线下的流量共享，线上线下会员和交易全打通，实现客流数字化、商品数字化、交易数字化、支付数字化、以及会员数字化的一站式赋能！

近听待在几个刷脸支付的交流群的朋友说，关于刷脸支付聊天的话题激情褪去了很多，听到的负面声音多了起来，什么刷脸支付就是个口号，刷脸支付水太深，坑太多之类。

其实这些情绪是可以理解的，有的人是花了上十万买系统，有的人交了5万多的代理费拿了个省代，市代，加了团队的工资，前期砸了上十万进去，跑市场时发现，市场对刷脸支付接纳度不高，安装了刷脸的使用率也不高。一方面自己被欺骗被割了韭菜，另一方面也是刷脸支付的市场失去信心。

大家都是冲着刷脸支付是2019年大的风口商机从而选择刷脸支付支付，都是想跟着阿里腾讯吃肉喝汤，可这次，为啥啃的都是骨头，是刷脸支付真的不行么？

刷脸支付到底行不行？我们不好判断，先来看看历史。

任何一个大的趋势，进入的时机至关重要，太早进去，市场还未准备好，时间一长，弹药打光，耗死了；太晚进去，汤都没得喝，更别提吃肉；只有踩着点进去，在市场爆发的前夕，已经摸清了路，然后弹药充足开干，才能享受到市场的红利。

在互联网那波热潮当中，阿里和腾讯都不是早的一批，早的一批公司早已在历史的长河中被淹没，阿里如果不是拿到了孙正义的投资，互联网的泡沫也是撑不过去的。他撑过去了，才迎来了曙光。

正因为有了这样的教训，阿里在后来的趋势中，不当早的那批烈士，也不做后一波接盘侠，都是踩着市场的脉搏。共享单车团车大战时，看不到阿里的身影，但在潮水褪去一地鸡毛时，哈啰单车以迅雷不及掩耳之势铺开了市场，现在形成了哈啰与摩拜相互竞争的阶段。捡了市场的便宜。

阿里是一家有战略眼光的公司，马云看的都是5-10年后要发生的事。刷脸支付这件事，志在必得，做刷脸支付都感觉得到，腾讯其实还没准备好，是在追赶。阿里重战略，看准了就去布局，往往是十拿九稳。现在还算刷脸支付的早期，早期的特征混乱，鱼龙混杂。但也正是这种混乱，才给了草根机会，有能力的就喜欢在一片混沌时杀出一片天地，等一切井然有序时，必然是头部的一些公司已经划分好了市场，没你小鱼虾什么事。