

刷脸支付代理和服务商的区别

产品名称	刷脸支付代理和服务商的区别
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

就着重讲一下这之间的区别和优劣势。

代理是传统渠道经营中常用的一种模式，通常有两种划分方式：一种是按地域大小划分，如国代、省代、市代等，相应，每个级别收的代理费用不一样，这个是服务商的玩法，其实的情况是没有任何区域限制的。另一种按级别划分，比如一级、二级、三级等等，很多服务商会通常按照拿货量，或销售量来进行划分代理商。

独立化部署，是指软件厂商直接把开发好的软件，直接部署到客户的云端服务器，客户可以开展一系列的经营活 动，权限大，而且拥有独立的数据和后台，直接和微信支付宝签约合作。

可以得知独立化部署的权限大，代理权限较小，和代理其实同属同一类的经营模式，仅仅是一个有品牌，一个没有品牌的区别，因此这里就着重介绍一下独立化部署（服务商）和代理的详细区别。

代理：

（1）0成本增设账户，无系统部署。或假独立部署(用总部母系统删改为客户套餐系统)，自己的服务器和品牌，用的是服务商的。

（2）总部掌握咨询源头，非官方一手资讯

（3）咨询政策

（4）有区域限制、行业局限。

（5）总部结算，返佣数据不可控，有跑路风险。

（6）收银硬件设备只能从总部拿，政策、优惠完全受总部控制，自主空间少。

(7) 系统不是自己的，数据不是自己的，无法对接外部资源，总部不发展，你就不能发展！

服务商：

(1) 云端系统，服务器独立部署。

(2) 直接对接官方，咨询准确，时效性强。

(3) 直接对接官方，咨询准确，时效性强。

(4) 微信支付、蚂蚁金服官方直接结算，安全有保障。

(5) 商户资源是总部，大数据归总部所有。商户、数据都是你的，盈利模式更多。

(6) 收银硬件设备可以直接对接厂家，避免中间商赚差价，政策、优惠完全自主可控。

(7) 系统自有，数据自有，可拥有更过资源，为未来发展打下坚实基础，你就拥有更多发展方向！

说了这么两者的区别，总结起来就是，做代理，你的命运始终掌握在别人手上，还得接受ISV服务商的层层套路和剥削，很难做的大。而做私有化，你的完全掌握着自己的命运，直接和官方对接，掌握一手的政策和资源，没有任何套路，怎么运营，赚多少完全有自己说了算。

一般深入了解了代理和私有化的区别的朋友，一般只会选择私有化，因为好处太多了，比如数据独立，更多的收益方式等等，对于其具体的好处和优势，当然你也可以咨询提供这样服务的公司，很多企业提供移动支付整体解决方案，通过AI刷脸支付、扫码支付、AI会员营销、卡券核销，零售系统，收银系统，进销存，餐饮系统等助力线下商户数字化转型，实现线上与下线融合促进消费体验升级。他们也会提供专业的讲解。

对于刷脸支付创业重点介绍一个代理模式，一个独立化部署模式（ISV服务商），两者大的区别主要要在如下几点：

- 1、代理对接的是服务商，独立化部署（ISV服务商）是直接对接是官方，和蚂蚁金服、微信支付对接。ISV服务商能够直接享受直接、新的官方政策扶持。
- 2、代理就是ISV服务商的下级。代理是对接商户，而ISV服务商即可以直接对接商户，也可以招收代理。
- 3、代理商的数据直接被ISV服务商掌控，命运也随之被其把握，一旦ISV服务商在经营上出现了问题，旗下的代理商业逃脱不了。ISV服务商有可能把代理开发的商户的数据买个其他人，或者自用，而你完全不知道。
- 4、代理商的流水返佣会被ISV服务商分享，也就是说ISV服务商不仅收代理商的代理费，还会分享其利润。
- 5、ISV服务商能够开发大客户资源，比如医院、学校、景区等等，能够为其定制化的开发，而代理商则不能（因为没有技术开发的能力），其必须依靠其背后的ISV服务商。
- 6、ISV服务商有着自己的品牌，做的是自己的事业，自己生意，而代理商做的是别人的生意，为别人打工。

说了这么多，大家应该能够很清楚的了解独立化模式（ISV服务商）和代理商的区别，一旦真正了解了代

理商模式和独立化部署模式的区别，做生意的，肯定会选择独立化部署模式，也就是ISV服务商。因为独立化部署的模式的优势确实要大很多了。