

目前刷脸支付大的开发公司都有哪些

产品名称	目前刷脸支付大的开发公司都有哪些
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

4. 刷脸支付的劣势

市面上大多数刷脸厂商在招商的时候一直在强调对于商家的优势，很少提及对消费者侧的优势，包括我自己也是勉强憋了几个，从消费者侧来看，刷脸的劣势还是很大的。

如果单纯看刷脸支付，无非解决的是效率的问题，但是我们来看看现实的情况，我们把场景放在排队场景下面：如果客户需要进行刷脸支付，在微信青蛙上面需要主动点击启动刷脸按钮，对准脸部，等待识别结果，输入手机（甚至是全位数，可能还有输错重输的可能），等待支付结果。整个过程下来到底高效吗？打个问号。对比扫码支付，我们来看看一般的逻辑，客户会在开始进入收银区域时，提前打开支付二维码，到收银窗口时直接展示付款二维码，快速完成交易。

这样看来，刷脸何来提高效率？啪啪打脸。

所以，在于教育市场这个事情，首先还是需要找到刷脸支付的定位场景，另外，AT也需要解决刷脸效率的问题，特别是微信侧。消费者可以用更加高效的方式完成支付，习惯了下意识掏手机的时候，为什么要伸手去点击那个屏幕，羞羞的展示屏幕上自己的脸给后面排队的人看？

5. 总结

总的来说，刷脸是风口，而且我也十分坚信阿里和腾讯的All in式的投入会让刷脸业态未来2-5年内走向成熟和顶峰，从而改变整个支付行业和零售餐饮行业。这是一场阿里与腾讯之间关于流量入口的争夺，目前从机具数量上，阿里是了腾讯一大截的，但是我们相信腾讯一定会想办法迎头赶上。而在这场变革中浪潮，我们需要思考的是，如何在这场巨头的较量中获得利益？

「全面普及」的范围应该是大型超市、便利店、品牌连锁餐店等，如果把目前使用「扫码支付」的小商家、小摊贩也包含进来，这个基数要大得多。按照目前北京的落地情况，刷脸支付需要使用使用支付宝的设备「蜻蜓」，整体接入成本将会很高。

2017年时的刷脸支付

刷脸支付设备「蜻蜓」的成本降低得非常低，或是出现另一种更容易大范围推广接入的介质，「刷脸支付」才有可能完全替代扫二维码支付的地位。

虽然理论上，刷脸支付能作为人工收银的补充，能提升支付速度，降低人工成本。但毕竟应用的是人脸识别技术，支付宝用户需要先进行「人脸认证」，授权自己的脸部识别特征，这可能会引起人们对隐私的担忧。

任何新生活方式出现之初，都会碰到类似的问题，应该维持慎重的态度，还是先放下担忧，拥抱更好更快捷的新事物。从过去移动支付推广的成果来看，我们对互联网科技还是比较有信心的。「刷脸」与刷手机二维码相比，谁会成为主流，还不可知。

日上海站上如约公布了升级版刷脸支付设备，以及围绕刷脸支付的新玩法。

开放日上，支付宝正式宣布：面向线上线下全商业场景开放“轻会员”能力，意在破解商家与消费者在会员问题上的信任难题。同时，“轻会员”能力将与刷脸支付设备“蜻蜓”打通，用户刷脸就能成为商家的轻会员，助力商家实现全面数字化转型。

此前在办会员这件事上，“信任”不容易。消费者担心商家卷钱跑路，同时也怕“吃不回本”白花了会员费。商家也有困惑，免费的会员没人珍惜，付费的会员消费者却又疑虑重重。

据支付宝方面介绍，“轻会员”能力可以发挥支付宝芝麻信用和花呗的能力，破解商家与用户之间办会员时的信任痛点。在轻会员模式下，消费者办理会员时无需预付费或储值，即可先享受会员权益，到期后再结算会员费。

“轻会员”让消费者“更愿意”办会员，“蜻蜓”则让消费者“更简单”地办理会员。这两者的打通，进一步强化了“蜻蜓”等IoT设备成为商家数字化经营平台。试点显示，商家会员平均的开通率提升超过3倍以上。

此外，支付宝在会上还推出了基于线下消费场景的2款新“蜻蜓”，分别为蜻蜓Plus一体机与蜻蜓Extension分体机。

据支付宝生物识别负责人留召表示，继率先开启刷脸支付的大规模商业后，支付宝针对不同商业场景推出了定制化的“蜻蜓”刷脸支付产品，以折叠双屏和分体组合式双屏的创新形式解决了全行业的“通用”问题。