

刷脸支付进行二次营销好难做呀

产品名称	刷脸支付进行二次营销好难做呀
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

确实一旦刷脸支付普及，对于个人来说，确实不需要任何设备了。但是，手机的用途并不是只有支付一种，现在谁出门不带手机呢？

所以这个优势是一个比较可有可无的优势，并不能作为一种很强的优势。

自助买单客户省去排队，商家省去人工成本（弱）

这种刷脸支付自助设备，在使用二维码支付也是可以做到的，不一定要刷脸。便利蜂，永辉等自助买单设备都已经可以做到了。

商家获得用户信息，轻会员体系（弱）

同理，这种功能也不一定要刷脸可以完成。

03什么场景适合刷脸支付

说了这么多刷脸支付的优势与问题，发现刷脸支付简直一无是处啊，但是为什么还在大力推广刷脸支付呢？到底有没有场景是适合刷脸支付的呢？其实还是存在某些特殊场景下使用刷脸支付的。

公共交通特殊场景

近日，腾讯公司携手深圳地铁、广电运通正式推出刷脸乘车服务。今后，60周岁及以上老人完成线下注册，即可在深圳地铁11号线18个站点的智慧边门刷脸过闸乘坐地铁。此次试运行，仅仅针对免票人群，小编以为这个设计很合理。

还记得当年上海市，发放老年卡公共交通免费的敬老卡吗？但是由于老人把敬老卡给自己的子女使用，出现了好多50多岁的大妈刷着老人卡乘坐公共交通。后来，取消了老人卡，改用现金福利了，而刷脸乘

车可以有效解决这个问题。

某些不能携带手机的特殊场景

水上乐园、游泳馆、汗蒸馆等之前都是根据手环进行支付，出来的时候一次性结账，如果手环掉了，就会造成盗刷现象。而刷脸支付，确实可以防止盗刷现象的出现。

04各参与方的好处用户

除了特殊应用场景下，用户享受到了部分便利，但是承担了几乎所有的风险。尤其是隐私泄露风险，对终端用户很不友好。

商户

腾讯和阿里的补贴，目前几乎是0费用部署终端，还有一些返利补贴。轻会员等模式，让商户获取客户信息，进行二次营销等。代理商一个是获得腾讯和阿里的补贴，另一个是还收割了下级代理韭菜。下级代理多半是被收割。POS制造商

毫无疑问是一个赢家，但是腾讯阿里是带量采购，估计利润也一般，至少可以喝汤。

腾讯&阿里：

成功了：占据一个新的支付领域，开启新的支付篇章，资本市场再获青睐。失败了：虽然烧了钱，但是一方面获得了客户人脸数据；另一方面自己本身都是扶持的人脸识别公司的大股东，持股部分会在二级市场获得兑现，烧的钱可能很快就会回来。05总结

刷脸支付还是可以在某些细分场景下，具有一定落地的意义。但是整体来看，市场并不是媒体宣传的那么巨大。但是无论终成功还是失败，都逃不过这个定律：无数韭菜被收割，几百人蹭汤喝，只有资本家才能吃到肉。