

搭建刷脸支付系统贴牌和代理商有什么区别

产品名称	搭建刷脸支付系统贴牌和代理商有什么区别
公司名称	福建省恒大大网络科技有限公司
价格	30000.00/个
规格参数	wx:NZL0815 联系电话:13250730959
公司地址	福建省福州市鼓楼区水部街道六一中路28号佳盛广场C座14层10室01间
联系电话	17326602668 17677373996

产品详情

在移动支付的广阔市场里，技术自然成了保持增长的突破口，对新兴支付方式的卡位战，除了能带来弯道超车的机会，更关乎未来行业标准的确立。

9月6日，人民银行印发了《金融科技发展规划(2019-2021年)》，其中提到“探索人脸识别线下支付安全应用，由持牌金融机构构建以人脸特征为路由标识的转接清算模式”，这也为刷脸支付顶层设计打开了通道。

易观智库的数据显示，2019年Q1移动支付交易份额，支付宝与微信的所占比例高达92.65%，作为移动支付浪潮中最重要的入局者和推动者，两家积极推动这场刷脸支付的革命既是必然，也是责任。

在黄大智看来，两家机构在刷脸支付的市场中各有所长，支付宝在刷脸支付布局较早，从2018年底便开始了布局，同时依托于电商，支付宝具有较为齐全的商家服务体系，更注重安全，而微信的优势在于用户活跃率更高。

“从代理商的选择来看，基本五五开吧。”季海林说。

补贴是一场未完待续的较量

刷脸支付的时代或许很快就会到来，巨头们已然摩拳擦掌，而线下的代理商和商户们，已经站上了天平的两端。

当年支付宝集五福的火爆场景还历历在目，从对手机支付的质疑，到如今二维码支付的遍地开花，经历了大概5年的时间，不过随着5G的落地，以及技术的快速更迭，刷脸支付的全面落地相信一定会快于二维码。

不过，在这个过程中，渠道的开拓和用户的教育都绝非易事。

浙江某支付公司的客户经理称，他们公司的主业是POS机业务。刷脸支付兴起后，总公司决定兼顾这块业务。但两个月下来，成绩并不如预期。

“我们全国有三千多位客户经理，两个月铺的设备总量也就几百台。”

“很多商户毫无需求。”代理商马曦称，很多商户都已经有了二维码支付，“根本没有必要再花钱搞一台刷脸设备”。

一个很现实的问题是，商家不愿为购置支付设备付出成本。此前的纸质二维码、亚克力二维码立牌等成本较低，基本不超过10元。哪怕商家知道刷脸支付相关硬件有诸多好处，但面对较贵的价格也不会轻易接受。同时，二维码较小的体积可让商家同时摆放两个。但刷脸支付相关硬件如果也准备两个，会占据较大空间并大幅提升成本。

另一方面，很多用户还是坚持使用手机支付。

“现在手机就像是人的一个器官一样，他们基本不需要刷脸支付。”马曦称。

黄大智坦言，市场中商家和消费者的接受度，即消费者教育问题，是目前推广刷脸支付的重要门槛。

比如微信的“青蛙”，现在还是第一代产品，“经常出现背光、识别不清的情况。刷十次，有三两次会不成功”，曾在线下使用过刷脸支付的范文对「电商在线」说。

为此，补贴不能停，现在消费者使用刷脸支付的“随机免减”力度很大，并且会从商家端提供很多优惠。

在2017年9月，支付宝在杭州某肯德基餐饮试点时的终端机器价格在3万-4万之间，成本很高，推广难度很大。而肯德基之所以愿意尝试，一来是因为有这个实力，还有个不可忽略的原因是其母公司百盛中国在2016年接受了阿里入股。

到了2018年11月，支付宝第一代蜻蜓F1发布，体积做到10寸屏幕，能够无缝对接收银台，重要的是价格只有2680元，这被刷脸支付人看作具有“划时代的意义”。到2019年3月，微信加入战场，发布8寸屏的青蛙，价格在2000 -

2200元左右，而支付宝在4月迅速推出了蜻蜓F4，价格再次降低，根据进货的数量价格在1499 - 1999元不等。至此，刷脸支付在硬件上的瓶颈不再是问题。

值得一提的是，业内人对蜻蜓和青蛙生态的看法不一。刷脸支付系统贴牌搭建合作详细请联系我13250730959微信同步