

支付宝蜻蜓刷脸支付系统贴牌加盟前景

产品名称	支付宝蜻蜓刷脸支付系统贴牌加盟前景
公司名称	四川蜀英文化传媒有限公司
价格	1.00/个
规格参数	1:1 1:1 1:1
公司地址	大英县蓬莱镇正大街锦绣苑2单元3楼1号
联系电话	17056311806

产品详情

对于普通的移动支付创业者而言，时代的变革有时意味着个人命运的改变，刷脸支付如火如荼发展的当下，一些人仍然在观望、在等待，而另一些人早已成功抓住了风口，登上彼岸。

中国移动支付巨头之一支付宝对于刷脸支付有着“all in”的决心和勇气，因为此前在扫码支付赛道上，支付宝不具有优势，而微信支付的绝杀就是依托微信这一强大的社交软件，因此，支付宝必须换一条赛道。刷脸支付由于不依赖手机，拜托了微信强大的优势，有助于其在零售支付领域重新获得新的优势。

因此支付宝在刷脸支付上投入巨额资金进行推广，不仅对商家进行大力补贴奖励，还宣布未来将投入30亿用于刷脸支付的全面开放及商业合作支持。可见支付宝押注刷脸支付的决心。

条码支付时代，几乎每家门店都同时张贴着微信和支付宝的收钱码，或者干脆是聚合支付条码。这个画面在刷脸支付时代也许将不复存在。有观点认为，刷脸支付是排他性的，很难做聚合支付。条码时代的选择权在消费者手中，取决于打个哪个应用，而刷脸支付的选择权掌握在商家手里。

刷脸支付会闭环特征更加明显。联通的难度在变大。银行卡是联网通用，条码支付可以联码通用，到了刷脸支付，由于支付介质直接变成生物特征，不再是介质的聚合，而可能成为识别终端聚合，一个硬件聚合不同的识别体系和信息渠道，然后进行路由选择不同的渠道。但是硬件的聚合可能更加困难。线下刷脸的前提是用户在线上的专门软件中完成免密支付开通以及人脸信息录入。在这一大前提之下，硬件设备的使用可以成为软件下载的导流，但软件的普及率也相应会成为商家选择硬件时的重要考量。

大概率的事件是重新引发新一轮的圈地大战，大家都想锁定商户，最后当市场格局稳定下来之后，无论是监管引导还是市场自发，会形成支付聚合，防止出现“一柜多机”和消费者被“绑架”等问题。

还需要考虑的另外一个问题在于，刷脸支付的习惯培养是否可以向条码支付那样用钱砸出来呢？我们认为可以的。但是，可以不等于不计代价。可能培养刷脸支付的习惯花费的代价要高于扫码支付。这就涉及到市场主体之间的博弈。

许多移动支付行业的从业者，迫不及待地想赶上刷脸支付这趟风口，因为这两三年，率先入局抢占刷脸支付市场份额，将能够真正实现躺赢。但是普通的从业者自然不能与支付宝微信支付这样的巨头抗衡，和他们抢占市场，所以最聪明的办法就是——成为微信支付和支付宝的服务商，背靠巨头这棵大树，稳妥地做一个只赚不赔的买卖。

服务商掌握自己签约商家的数据，建立自己的品牌，直接和官方对接合作，这是当前想入局刷脸支付的服务商最优的选择，创匠科技一直以来也在为微信支付、支付宝服务商提供专业的刷脸支付解决方案，我们已累计为超过1000家企业级客户提供移动支付技术服务，并与多家大中型国企、第三方支付机构、银行等均有长期稳定的合作。

云趣付作为支付行业先驱者，驰骋多年在移动支付这个战场，为了迎合市场的需求，为了更好的给到代理商扶持，做好市场，更为了给商户提供刷脸支付新方式，现提供基于人脸识别的刷脸支付收银系统项

目代理贴牌新商机、刷脸支付代理合作电微丁经理 18359179532