

刷脸支付服务商要怎么做

产品名称	刷脸支付服务商要怎么做
公司名称	河南今商汇网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	支付宝蜻蜓:1499 微信青蛙:1700
公司地址	漯河市郾城区黄河西路1025号
联系电话	15980603853

产品详情

来说下刷脸支付对于服务商这个角色带来的价值。

所谓服务商，就是连接商家和支付机构的中间者，是推动支付变革的重要一环。中国有大小几千万商家，单靠微信和支付宝的力量，短时间内难以撬开庞大的刷脸市场，而且，刷脸支付技术含量高，系统开发功能不可能全都一样。因此，服务商就应运而生。

扫码支付的普及离不开服务商的开疆拓土，同样的，刷脸支付的推广更离不开服务商。

对于服务商而言，刷脸支付是一个全新的利益增长点，在支付宝和微信大力推广的背景下，可以驱动服务商去更好开拓商户，普及刷脸支付。

总而言之，刷脸支付对消费者、商家、服务商来说，百利而无一害。在庞大的市场空间面前，刷脸支付的未来无可估量，将会成为支付时代下一个主宰者。

近年来，人脸识别技术被逐渐应用生活中的不少场景，比如App登录、火车站安检、海关等场景。2015年起，支付宝将人脸识别技术应用于用户登录，随后又被用于实名认证、找回密码、支付风险校验等。但是与普通的人脸识别应用场景相比，“刷脸支付”难度更高，也更难实现，通俗来说：大多数生物识别手段都有存在一定误差，这和“说一不二”的数字密码是有本质区别的，人脸识别自然不例外。目前许多机构都声称自家的人脸识别通过率（将正确的身份判断为正确）达到了99%以上，比人眼还厉害。

首先，刷脸支付不像POS机，自己买设备拿不到分润，摆在面前有三条路：

A,做支付宝和微信支付官方的服务商，拿到官方的通道授权，集成SDK到收银插件当中。这种需要自己有技术能力或者寻找那些相关技术的公司合作，好处是除了刷脸支付，还可以经营支付宝和微信的大量

的服务商业务。

B, OEM, 做独立的品牌和私有化系统和通道, 私有app, 服务器。这种形式适合有充足的资本和团队, 至少50万以上, 有地推有运营有客服, 不适合刚入行者。

C, 做代理, 目前市场上招代理的公司鱼目混杂, 有纯招商的、坑一波钱跑路的公司, 也有踏踏实实地地推做这一行期望长期收益的公司。去考察的时候, 公司规模不在于大小, 在于是不是有实际操作经验, 产品是不是能落地。对于这个项目来说, 性价比永远是创业者需要考量的首要因素。

刷脸支付这一行, 应该怎么去赚钱?

一切的创业项目都应该量体裁衣, 自己的启动资金怎么样, 自己是否有团队或者商家资源去做。

启动资金较少的创业者, 先从市场本身入手, 地推过程中甄选腰部以上商家, 不是说机器铺出去就完了, 一定要切掉商家其他的收款渠道, 所有的交易让商家从刷脸设备上走, 这些都需要你的谈判能力和维护能力了。

有了20~50家左右的稳定交易的腰部以上商户, 基本上就可以开始躺赚模式了, 分润加设备1600的补贴, 很快就能回本。接下来要采取两步走的办法, 不管是做招商还是做地推, 都大有可为。

市面上的收银渠道多种多样, 该怎么去和商家谈判?

市面上无非就是官方收钱码、聚合码、收银盒子、扫码枪或者pos机, 除了少数银行和超盟金服等补贴的0费率之外, 也是短时间阶段性免手续费, 很快又会恢复如初, 其他的收款方式都是有手续费的。

官方的收钱码除了有0.1%手续费(一般有部分减免的政策), 还有不能收信用卡、花呗150以上0.6%等劣势, 碰到商家用自己的收钱码, 可以从这方面入手来谈。

第三方公司的聚合码, 以前开拓市场的时候做过大量补贴, 现在偃旗息鼓, 基本上都是通用0.38%, 餐饮行业0.2%的费率, 有少数公司有针对性小额收款的商户的补贴, 无所谓, 要么政策不可持续, 要么这种商家根本就不是刷脸支付的目标商家, pass。

收银盒子和扫码枪, 都是走的第三方支付通道, 费率同聚合码。银行等0费率通道, 云闪付、京东支付等都是做一段时间的补贴, 无法从c端去带动B端, 刷脸支付客户有优惠, 商家提升了店面形象, 客户提升了体验感, 都可以多从这些方面入手。

也可以跟商家算一笔账, 5000日流水, 一天也就10块多的手续费, 多吸引两个客户进店, 或者多两个因为刷脸支付而喜欢回购的客户, 这个钱就回来了。有经营头脑的商家, 很快就能理解。

支付宝微信官方会定期不定期的做各种刷脸满减补贴给消费者, 除此之外商家也可自行投放优惠(刷脸免单、刷脸半价、刷脸领、刷脸打折等), 带动消费者进店二次消费, 迅速为商家聚集人气, 帮助商家生意更加火爆。

自从刷脸支付被市场认可以来, 云趣付经过不断努力奋斗, 目前无论从团队建设、管理、进件落地、系统培训等等方面均有一套完善的服务体系。15980603853