

支付宝刷脸支付贴牌搭建多机构系统

产品名称	支付宝刷脸支付贴牌搭建多机构系统
公司名称	福建省恒大大网络科技有限公司
价格	40000.00/个
规格参数	wx:NZL0815
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

随着人工智能等前沿技术的不断发展，人脸识别技术迎来了应用普及的爆发。在我国，从消费领域到网络支付、金融、医疗、交通等领域，都在逐步引入人脸识别技术，“刷脸支付”正成为一种主流支付方式。

“刷脸支付”落地香港。即日起，支付宝用户可在香港国际机场Duty Zero免税店使用“刷脸支付”。

支付宝工作人员告诉记者，免税店收银台上摆放着一台平板大小的支付宝刷脸设备，开通支付宝“刷脸支付”的顾客在付款时需将脸对准设备的摄像头，再输入手机号码确认，即可完成支付。

首批投入使用的“刷脸支付”设备共有12台。据免税店收银员介绍，“刷脸支付”将付款时间由原来扫码支付30秒左右降至十几秒，节省了收银时间。对顾客来说，使用“刷脸支付”不用拿出手机，也免除手机无法进行扫码支付时带来的不便。

一般来说，一家店铺如果想要接入二维码收款，简陋一点的只需将自己的支付宝、微信、银联收银二维码打印出来，贴在收银台的位置，用户自行扫码即可完成支付，成本不过十元。

如果是连锁店铺或者大型商超，那么就会涉及到店铺的营收总额汇集、财务核算的问题，一般会在每家店的收银位置配备专门的扫码收银设备，这台设备一般可以兼容多种收银模式。

但是到了刷脸时代，硬件的入口变成了支付宝，变成了微信支付，变成了银联，各个商铺只能被动的采购巨头的硬件作为支付入口。而微信支付、支付宝们的硬件由于接入了自身体系内的免密支付，从诞生之日起就带上了排他属性。

在这样的情况下，先入者为强就成了恒定的真理，除非店铺愿意一次性将几位巨头的设备全部接入，然后任用户选择。

3月19日，在微信支付合作伙伴大会上，微信即宣布了“纵”“横”战略，希望以“券”为核心，纵观“36行”，通过微信小程序、社交广告等工具，实现全渠道营销触达消费者，为商家提供拉新、复购等增值服务。

获取数据的能力固然重要，但作为社交巨头的微信，显然想要做得更多。更何况即便是蜻蜓2.0也有它的美中不足，比如商家做会员并不只是为了数据，而更多是为了触达，在这点上，蜻蜓的短板就显现出来了：仅限于支付环节，一旦用户离开了门店，它便无能为力了。

对此支付宝似乎也早有准备，更何况作为一项全新技术，也需要长时间的迭代与金钱投入，于是人们也就看到了支付宝如下的举动：设立蜻蜓运营奖励机制，并宣布未来三年将会投入30亿对刷脸技术全面开放及商业合作进行支持。

相比起蜻蜓背后的支付宝，有着社交基因的微信似乎还有其他的可能性。微信虽然在刷脸技术上起步稍晚，但凭借其在获客与流量转化上的强大能力，借助社交广告、公众号等工具，实现线上线下的全方位触达也变得值得期待。

据悉，在“蜻蜓2.0”发布前一个月，微信支付即宣布了其首批刷脸设备“青蛙”正式批量下线，并由微信生态合作伙伴提供。

作为微信支付首批刷脸设备供应商的织点智能，也在3月发布了一款对标支付宝“蜻蜓”的产品。

“出于人性化的考虑，我们的新品在更早的时候就布局了基于刷脸支付的无感会员系统。而且无需外接任何设备，即插即用，非常方便”，织点智能负责人表示。

在这一场由巨头引领，以技术为驱动，联合了线上线下，将战火点燃到金融、科技、商业多个行业的刷脸大战中，技术与安全之外，速度则无疑是决定乾坤的关键性落子。

而未来，微信、阿里究竟谁会胜出，银联、京东到底谁能赶上，后事且待时间揭晓。

报告显示，预计未来人脸识别市场规模将保持20%左右的增速，到2022年，全球人脸识别市场规模将达75.95亿美元。

广阔的增量市场，也预示着两大支付巨头的大战并没有结束，而面对刷脸支付这样一条全新赛道，无论是微信还是支付宝都有长足的迭代空间。

刷脸支付就像是之前的移动支付刚出来的时候，但终将会覆盖全国大大小小的商户。如果您也想做刷脸支付这个市场，请咨询我。

掌柜买单提供多种合作模式任君选择：成为掌柜买单的服务商，开拓全国市场；如果不想做代理商那就搭建刷脸支付系统，不需要技术我们提供技术帮助搭建刷脸支付系统。拥有自己品牌的刷脸支付系统。