

刷脸支付系统搭建 支付宝ISV服务商申请流程以及费用

| | |
|------|-------------------------------|
| 产品名称 | 刷脸支付系统搭建 支付宝ISV服务商申请流程以及费用 |
| 公司名称 | 福州帮客范网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 福建省福州市仓山区信平路6号二层155室（注册地址） |
| 联系电话 | 13067350066 |

产品详情

首先一起了解下软件源码，源码就是指编写的最原始程序的代码。运行的软件是要经过编写的，程序员（也就是我们俗称的码农）编写程序的过程中需要他们的“语言”。这个源码的用处，在于可以进行二次开发，只要贵司有相对应的技术程序员，即可根据软件源码进行随心所欲的改造，新增删减功能，对接任何系统。好比做蛋糕，源码等同于面粉+水+配料+配方，只要您有蛋糕师（程序员），即可进行任意形态、口味、功能改造。例如刷脸支付这个项目，百分99.9客户是不需要源码的，剩下百分0.1的客户，一般是大客户，上市企业等，需要源码进行自有产品的结合，以获得原有业务的再次增长。说白了，源码很贵很贵很贵的，毕竟是人家的饭碗，也就是所谓市场核心竞争力。

第二：系统部署（买断系统）

系统部署，就是将源码进行打包封装成一个程序包，将程序包部署在贵公司自己的服务器（阿里云、腾讯云、华为云等）上。上文提到蛋糕，系统部署就好比是一个蛋糕加工厂，你可以无限生产任何一种蛋糕，包装出任意一个品牌门店（贴牌服务商）。品牌门店卖了多少钱，进了多少货，进了什么款式，只有您知道，也就是说所有服务商数据、代里商数据、终端商户数据都将间接存储在贵公司的服务器上。有老板就问了，系统部署需要像源码一样有自己的技术团队吗？理论上是要的。目前很多技术研发公司都推出了技术托管一条龙服务。购买[系统部署]，无需配备自己的技术人员，均提供技术维护支持！

第三：贴牌服务商/OEM/品牌搭建（SAAS模式）首先科普SAAS概念。SaaS是Software-as-a-Service（软件即服务）的简称，它是一种通过Internet提供软件的模式，厂商将应用软件统一部署在自己的服务器上，客户可以根据自己实际需求，通过互联网向厂商订购所需的应用软件服务，按订购的服务多少和时间长短向厂商支付费用，并通过互联网获得厂商提供的服务。举个例子，就刷脸支付这个项目来说。贴牌商，代里商，终端商户企业三者的管理系统，实际上就是SAAS的体现。贴牌服务商，基于全国代里模式，支持一级二级代里模式。规范化，标准化，灵活配置。贴牌无需购买服务器，由开发方负责产品同步更新服务！就如上文提到的系统部署，可以自主开通贴牌服务商，贴个85度d，或者贴个哈格达斯logo，即

可成为各式各样的品牌门店（贴牌服务商）。每一个贴牌服务商，均可制定自己的全国推广策略，均可开展全国招商行动。

随着科技的发展，人脸识别逐渐应用到各种领域中来，人脸识别是对人身份识别的*新的生物技术，并且将会比以前的指纹技术更为方便和安全，应用领域也更加广泛。

刷脸支付就是在这样的环境背景下应运而生的，带着**的光环，刷脸支付在短时间内为大众所熟知，在感慨科技发展的同时，有些人看到了里边的商机，他们顺势成为了微信支付宝的服务商，将刷脸支付这个项目运营的炉火纯青。

很多人却不知道如何着手，他们也想在刷脸支付里攫取自己的梦想，但是却因为信息来源鼻塞，导致与这样的好行情擦肩而过，多么的可惜，现在，机会来了，我们专门专业的开发运作刷脸支付这套服务商系统，能够让你在很短的时间内，部署好你的管理系统，让你能够快速的占领市场，锁定客户，这一切的一切，可能只需要你一个电话就是开始

源码独立部署也就是OEM，与SaaS代里的最大不同就是能完全脱离服务商系统，并根据需要自定义开发功能，同时也能接入第三方支付平台，换句话说等于是独立的服务商。

普通的代里商则是由服务商提供一站式解决方案，因此可专注于市场推广，成本相比源码独立部署要少得多，显然对于大部分中小创业者而言代里才是更优的选择。

刷脸支付给行业带来了什么？

2019年作为刷脸支付元年，一定会给支付市场带来不小的震动，我们从几方面谈谈理解：

1、传统收单机构（银行和第三方支付公司）

银行和第三方支付公司是传统支付的参与者，也是支付市场的第一梯队，掌握着市场上大部分商户，但是限于自身体量和技术情况，不可能完全接受支付宝的刷脸支付方案，沦为给支付宝打工。所以这一梯队会拥抱银联，使用银联的刷脸方案。市场反应会出现试点项目，实际情况是采用暂缓方案，一方面等待银联的方案成熟，另一方面也是看市场接受程度和风险情况。

2、ISV服务商和代理商等

ISV和代里商都有自己的开发和聚合团队，将会成为市场的主要推动者，会根据支付宝的推广政策及时调整方向，积极推广代里，并且会投入人力研究如何聚合刷脸方案，不会是单一的刷脸，一定是刷脸和移动支付的聚合产品，聚合后客户使用系统在ISV和代里商手中，拥有客户完整信息，拥有市场主动权。

3、互联网公司

互联网公司做刷脸支付比较容易，因为自身具有强大的开发团队在AI领域已经有深入的研究，关键是对支付逻辑的了解。所以对于互联网公司会自行开发刷脸支付产品，但对于互联网公司轻资产的理念，投入设备并不一定是必然选择，可能寻找传统收单机构联合推广，或者试水推广，主要可能以尝试为主。