

刷脸支付真能成为以后支付行业的趋势吗怎么向市场推广呢？

产品名称	刷脸支付真能成为以后支付行业的趋势吗怎么向市场推广呢？
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

在当今出现刷脸支付的年代，我国移动支付业务已经呈现。现在人们出门消费再也不用携带现金，只需一部手机就可以全部搞定，这全要归功于移动支付在我国快速发展。刷脸支付作为移动支付的新版，其从无到有发展地火热朝天，但是有人真正了解移动支付吗？

目前刷脸支付代理直接的收入来源，就是来自微信支付与支付宝的流水返佣和商户分润，这是直接的收入来源，但其实刷脸支付代理的盈利模式还有很多。

刷脸支付有哪些吸引商家的地方？

一、提高运营效率。刷脸自动扣款，效率更高，减少消费者长时间排队等待，刷脸支付更快，无需拿出手机，打开支付宝或微信，打开扫一扫或者收付款等一系列繁杂的动作;帮助客户省去记忆密码和输入密码的麻烦，真正实现了人与钱包或银行卡的“合二为一”消费者更方便，也更愿意去你家消费。

二、降低成本。刷脸支付降低了劳动力成本和时间成本。成本降低后，可以给消费者更多的优惠。

三、吸客引流。新的支付方式，趣味体验、引流拓客，消费者无感支付，体验感更好，更迎合年轻人的消费。

刷脸支付系统搭建目前分为两种模式：

一、saas贴牌，意思就是在原有的支付系统上贴上logo就成了自己的品牌，技术成本较低；

二、独立部署搭建，意思就是根据需求来增加功能，独立部署服务器。

刷脸支付贴牌系统（saas）和独立部署系统（OEM）的区别

- 1.贴牌系统的数据与我们原有平台共享，独立部署是完全独立的一套刷脸支付系统；
- 2.独立部署可以相应增加功能，贴牌是功能不支持增加；（例如独立部署有服务商移动端，代理商移动端可以手持入件）
- 3.贴牌通道时用我们公司对接的通道，暂不支持增加通道，三方公司的返佣是我们公司结算；独立部署是支持对接其他三方支付公司的通道，由三方公司独立结算返佣。
- 4.独立部署有开发者中心，拥有更多权限（例如可以给下级代理商的广告位关闭和开放）

还。。。

而对于“唯利是图”的创业者而言，基于此微信与支付宝也推出了各自的服务商激励计划，下面就来分享下具体的返佣标准：

微信青蛙激励方案：

刷脸奖励——在活动有效期内（2020年3月31日前）激活设备，每日每位有效刷脸用户（单笔金额 2元并去重）可得0.5元奖励，每月封顶300元，单台设备累计降级封顶1000元；

设备点亮——刷脸设备激活并达到活跃标准（累计有效用户 50人），还可得一次性540元奖励，单台设备累计奖励高1540元。

支付宝蜻蜓激励方案：

刷脸返现——支付宝蜻蜓点亮后的5个自然月内，每一位有效刷脸用户去重后奖励0.7元，单月奖励封顶400元，单台设备累计奖励封顶1200元。

需要注意的是支付宝的单月奖励是按日去重月累计的方式计算的，也就是说同一用户可在不同日期多次刷脸，每日刷脸都能参与奖励返佣。

而在激励之外，刷脸支付服务商还享受流水费率分润、广告佣金等多项权益，得益于线下零售场景的属性，收益同样十分可观，并且相比激励方案，更是可持续的。

综上所述，无论是微信还是支付宝，刷脸支付的收益大体保持一致，可以用公示表示为：设备量 ×（设备利润+刷脸返佣+点亮奖励+流水分润+广告佣金）=总收益。

如何代理刷脸支付赚钱？

1、成为代理商

刷脸支付作为微信、支付宝战略业务，均采用服务商模式开拓市场，对于个人创业者而言，还需要通过对接服务商取得代理资质。

2、寻找客户

基于扫脸支付的应用场景及定位，可延伸出其潜在客户属性——零售及服务业的B端商户，基于这两项判断，代理商可找准目标，进而有的放矢的开拓市场。了解更多架用户名！

3、市场推广

由激励方案可知，代理商收益取决于激活设备量、刷脸用户量及交易流水，这就要求代理商不仅要设备销售出去，还需要保证设备活跃度，因此进一步延伸出商家培训及返佣激励等配套措施。