

刷脸支付疫情过后还能再次崛起吗 刷脸支付系统开发

产品名称	刷脸支付疫情过后还能再次崛起吗 刷脸支付系统开发
公司名称	福建必搜网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	厦门市湖里区金海湾财富中心9号楼901-9
联系电话	13275002616 18859121530

产品详情

如果刷脸支付在支付宝内部，仍然处在下一代支付技术的制高点位置，那么它对刷脸支付的投入也仍将持续，无论针对服务商、消费者的补贴，还是关于产品本身的升级迭代。反之，倘若刷脸支付已不被看好，所谓的商业IoT入口也不再重要，那刷脸支付的高潮怕是留在了2019年。

“不会！”——移动支付网随机调查了数位曾使用过刷脸支付的用户，询问是否会因为2元红包而摘下口罩，几乎都得到了否定的回答。

支付宝此番推出，或者说“重启”的刷脸支付红包，与其说是给消费者的让利，不如说是专为推广刷脸设备的服务商所准备的工具和便利。在疫情防控与复工复产之间，服务商需要更多的筹码去说服线下商家。

然而此前受疫情影响，许多刷脸支付推广者已悄然离场。

“正在转卖设备，除非商户主动提出有需求才会上门装机了。”一位打算退出刷脸支付推广的代理商告诉移动支付网，刷脸支付在疫情期间几乎停滞。更重要的是，他认为即使生活恢复正常，刷脸支付也难有起色。“巨头们不会一直补贴下去，本来也没打算能长久，只不过疫情加速离开而已。”

商家缺乏足够的更换动力导致市场难以推广、回报周期长、后期维护等问题，都是服务商放弃刷脸支付的原因所在，疫情则更是放大了这些问题。

后支付战争时代下的局部战斗

很多人对刷脸支付的第一印象始于2015年的一张照片，马云在德国汉诺威消费电子展上的一次尝试。时至今日，这张照片仍是不少刷脸支付工作者在推广时用到的素材——大家都是有头有脸的人，马云能，你也能。

不过刷脸支付真正进入寻常百姓视野，还得从2018年年底算起。彼时支付宝正式推出了轻量级刷脸终端“蜻蜓”，将刷脸支付的接入成本大大降低，小巧的体积也让其有了适应众多消费场景的可能。

很快，微信在其服务商大会上也展示出了它的轻量级刷脸设备，并取名曰“青蛙”。

二者推出第一代刷脸设备之后，没过多久便相继推出“蜻蜓2代”和“青蛙Pro”，作为电子产品，刷脸支付设备的升级速度并不慢，无论是功能还是价格上，新产品通常更具优势。

2019年10日，中国银联联合数十家机构推出“刷脸付”产品，满足了人们对这个市场“三足鼎立”的期待。

当贝壳、金属、纸币、银行卡、二维码的更替故事，在支付界的“后浪”中口口相传，当我们认同在历史长河中，支付表现出来的轻量化、无介化趋势，那么刷脸支付成为下一代支付方式“逻辑自洽”。

并且刷脸机具还能向下兼容热门的二维码，同时借助小程序等工具叠加多样化功能，实现实体店和互联网的“完美融合”，帮助商家实现营销、获客、会员管理等一揽子智能经营。

总之，支付进化论以及强大的支付后功能，是巨头们关于刷脸支付价值的宏大叙述。为此，它们也确实拿出了真金白银，一方面制定政策、补贴机具，激发服务商铺设热情；另一方面，卖力吆喝、补贴用户，促进用户刷脸频率。

机具补贴方面，支付宝、微信针对摄像头激活、交易笔数等内容均有相应补贴，这里不再具体累述，相关细节可询问支付宝、微信官方。用户补贴方面，刷脸支付常常与节日结合，最近的一次是2020年元旦、春节，支付宝、微信都给出了满减活动。

“我们看到了补贴和分润，这是出发点。刷脸支付、各种功能以及满减活动都是它（机器）的卖点，我们就是在销售一件商品，仅此而已。”另一位仍在坚持的刷脸支付服务商告诉移动支付网，他不需要懂这个行业，也不关心刷脸支付的未来，他就是个销售。

在巨头的刺激下，人们听到了呼唤，哪怕在此过程中会发生一些乱象，但不妨碍更多第三方厂商和从业者介入市场，刷脸支付看起来欣欣向荣。作为旁观者，我们也乐见后支付战争时代下，这关于刷脸的火光。

如果没有这场突如其来的疫情，刷脸支付这把火或许能更旺盛一些。