

刷脸支付系统代理商应该怎么去地推

产品名称	刷脸支付系统代理商应该怎么去地推
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	联系电话:17396974346 微信:xw021427
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

确认了解目标人群

- 如果是进门是营业员就先了解基本情况。
- 如果店长就聊聊店里支付营销解决方案的情况，谈定是否有初步意向。
- 如果老板就直接进入正题，谈业务合作。

开头询问

先从官方的来说：您好！我们是支付宝服务商，今天来店是希望跟你们谈一下刷脸支付和营销方面的合作，请问你们店是哪位主要在负责，跟负责人大概聊一下！看看是否我们能够合作。

从业务方面来说：您好！我们是XX公司的，主要是刷脸支付和营销解决方案的，我们可以帮你们接入刷脸支付，请问你们店是哪位在负责呢？我们可以详细聊聊.....

表明来意，开场白

话术一：

您好！今天来到店里，希望能跟你们沟通下我们的刷脸支付+营销解决方案的产品，要了解我们的产品能否更好的满足你们的使用，想和您沟通下，毕竟我们这边是专业做支付营销解决方案的这一块，接触过很多商户，或许在有些地方也能够给到你们一些建议供你们参考，当然如果我们产品能够给你们盈利带来更进一步，那就更好了。

话术二：

你好！我们是做刷脸支付和营销解决方案的，今天到店里希望能够跟您这边沟通下，看看在这方面大家能否有一些合作的机会，不知道你们店这块事务是您亲自负责还是由哪位负责。

衔接信息详细了解

为了大家能够更好合作，如果方便的话你们这边相关情况我们进行探讨一下，看看我们的产品是否给你们带来一些便利或者改进一些营销重点问题。

如果方便您方便的话，我们可以好好聊聊贵店的营销情况，看看是否能够合作呢？

话术三：

直接的表明来意介绍刷脸支付+拉新留存的营销解决方案。

根据现状需求来引导

话点一：平台——你们现在用的是个人码，还是哪个平台的呢？

话点二：收款方式——您们现在是用的二维码还是现金？我们有很多种收款模式以及硬件提供选择，解决目前市面上绝对的移动收银的需要。

话点三：对账方式——方便的话请问下您们平常怎么对账明细呢？，我们的产品后台在能够好的分析商家日常的支付，并且专门有后台进行管理。

话点四：活动——支付宝官方经常会有各种活动来补贴我们用户（比如支付宝消费满减、摇一摇等）

话点五：费率点——你们现在二维码收的费率是多少呢？

话点六：体验——机器设备不管怎么样，总要试试看一下效果吧！对商家有没有损失的

话点七：更换想法——是不是对原有的设备不满意，是否想在更换的

话点八：想法——如果以上内容均无法发掘出明确问题，可以尝试问问商家的一些个人想法，同时可以着重强调会员、代金券、储值等功能优势，促发商家进一步的兴趣。

介绍刷脸支付产品优势

优势一：..

提高运营效率，刷脸直接支付，效率更快，减少消费者排队等待时间长，无需掏出手机，打开支付宝、打开app程序扫一扫和收付款这些一系列繁杂的动作；直接刷脸就能付款，解决顾客忘记密码，输密码的麻烦问题，真正实现了人与钱包与银行卡的“合二为一”消费者更方便，也更乐意来您家消费。

优势二：

降低了成本，刷脸支付降低了人力、时间等成本，成本降下来，也就可以给消费者更多的优惠福利，赚钱就会更多。

优势三：

吸客引流，全新支付方式，有趣的体验、引流增加客户，消费者无感支付，体验感好，

也更加迎合年轻人的消费习惯，销售额也会提高。

优势四：

多种收款方式，不但可以刷脸支付、也可以支持、支付宝收款码支付，同时支持花呗、信用卡付款。（花呗、信用卡可直接付款，符合现在年轻人的消费习惯）

优势五：

产品具有会员开卡功能，留下老客户可以帮助商家在刷脸设备屏幕上快速完成会员的开卡功能，并且提供开放的会员卡券包能力，用户可以一键加入会员、领取会员权益，会员储值、积分兑换，卡券营销，打造完整商业闭环，会员开卡效率提升5+倍，同时会员转化率也能超过了22%。

优势六：

刷脸福利，支付宝

官方都会不定期的做各种刷脸补贴，促进消费者进店二次消费，迅速为商家积累人气，让商家生意更加火爆。

优势七：

多门店管理，分门店——公司/你的所有门店都放在总账号名下，这样各个门店执行各自的权限，自我运营。

优势八：

对账汇总，所有门店收入一目了然，不用多个账号切来切去，可以相互叠加算账，有效提升店里的对账效率

个对筛选各个门店，了解各个门店数据情况，方便管理，还可查询到各个收银员，各自收了多少钱，有助于统计各个员工业绩，细节管理。

导出支持，可以一键导出流水详细表格，减少做表时间，降低财务运算工作效率。

优势九：

经营分析，商户/门店——通过消费者进行分析、统计里的数据走势也可以在手机里显示，不用商家自己把每天的数据收集好，再去做这类的表，节省大量的时间，通过系统的数据走势，就可以做好下一步运营计划。

优势十：

代金券，通过福利活动引流——通过平台设置代金券活动，朋友圈广告，刺激消费者进店消费，到店体验，实现拉动2次消费与新顾客引流。

促成合作，尽量成交

话术一：

直接式——你看我们两边各自情况也都了解差不多了，不知道你还有什么地方不清楚没！刚好你在店里，如果有什么问题我们可以及时交流解决，如果没问题就可以给你开个户，帮你操作下，这两天就能用

起来。

话术二：

试探式——嗯！我们公司产品大致都是这样，如果你还有什么不清楚的呢，我们还可以在一起商量。

留下客户信息，后面回访

如果成交那就最好，但是如果没有成交，也需要留下电话微等联系方式，后面定期回访，争取二次成功

。