

刷脸支付做OEM贴牌是为什么

产品名称	刷脸支付做OEM贴牌是为什么
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

需要开发一些营销工具，单独的刷脸支付功能不是商户刚需，商户的刚需是营销，怎么做营销，怎么做好生意，才是商户的刚需，不去做营销工具营销功能的开发，是竞争不过市面上的主流平台的。除了技术员工以外还需要自己的市场推广人员，无论你是做招商，还是做地推，都需要销售，这些销售的人工成本是非常高的，而且你

还需要培养这样的一直团队。不可能你一招进来，这些销售就能做好，会有一段时间的培养期。技术员工，销售人员完善的同时，还需要有自己的运营团队，这个又分为产品运营，行业线运营，还有代理商运营人员。这个工作量是zui为巨大的，组建这样的一直团队除了需要烧钱以外，还需要投入很多的时间。技术、销售、运营、客服。还剩

下客服团队，做自己的品牌，服务是zui重要的，一旦服务没做好，商户的流失率是非常高的，所以除了上面见到的三个团队以外，还有客服团队，这个是非常重要的。这是你自己做服务商需要具备的4个核心团队。除了这些还需要你公司正常运转的团队。综上所述，真心不建议自己做服务商，因为投入的成本实在太大了。资金成本，运作时

间成本太高，等你成型了，市面上的蛋糕都要被主流平台瓜分的差不多了。你们怎么看呢，欢迎讨论。所以第s一条路，自己做服务商是走不同的，那么讲一下第二条路，贴牌，私有化部署二、做OEM贴牌是目前市面上招商公司玩的zui多的一个套a路——私有化部署。美名其曰可以帮你申请成为官方服务商，让官方和你做结算，做自己的品牌

，公司给提供技术，提供服务。听起来感觉很棒呀，不用自己组建技术，运营，销售，客服团队。借用别人的技术做自己的品牌。可是各位有没有认真的去思考过，刚刚我所说的第s一种方式，自己做服务商，需要投入多少资金以及时间。一整套东西做出来，然后去给其他人做贴牌？？？？？换位思考，如果你自己花了那么大的时间以及精

力做出来的系统，做出来的东西，然后去给别人贴牌？？？这不是脑子有病吗？那么真相就是：1、自己做出来的是个半成本，根本落不了地，但是投入很大，需要去回本

