

为加快特惠商户服务发展，夯实特惠商户的行业结构和服务质量，建行秦皇岛分行提高对特惠商户发展的重视程度，加快特惠商户拓展步伐，就特惠商户有关工作提出多项具体要求。一、明确专职商户经理负责特惠商户的营销和维护工作，进一步拓宽龙卡特惠商户覆盖的行业，重点拓展以特色餐饮为主，精品酒店、时尚购物、商旅娱乐、美容健身、生活服务等类型为辅的特惠商户，突出体现龙卡特惠商户的服务特色，为持卡人提供更多、更好的优惠服务。二、明确特惠商户发展考核方式，合理的计算特惠商户完成数，并不断提升特惠商户的服务品质，制定特惠商户业绩考核办法，并以此计算特惠商户新增数。主要考查是否为有效特惠商户。优惠力度必须达到特惠商户准入标准，不可签订无价值的特惠商户协议。三、加大特惠商户宣传与维护，利用宣传渠道（短信、网站、网点、折页、对账单等）、商户宣传渠道做好面向持卡人的宣传，进一步提高特惠商户的交易规模，使持卡人切实享受到特惠商户的优惠服务，将特惠商户的优惠服务落实到实处。