

02.12.2017 - 02:52 Uhr

## UnionPay International startet strategisches Händlerpartnerprogramm zur Verbesserung der Benutzererfahrung im Ausland

UnionPay International hielt ihre erste Händlerkonferenz ab

*Singapur (ots/PRNewswire)* - Im Anschluss an den Aufbau eines ausgedehnten globalen Akzeptanznetzwerks misst UnionPay International nun der Erfahrung der Karteninhaber bei wichtigen Händlern eine größere Bedeutung bei. UnionPay International hat kürzlich ihre erste Händlerkonferenz in Singapur abgehalten, an der Führungskräfte von über 20 namhaften Händlern, unter anderem Singapore Airlines, Woolworths, King Power, Hertz und Expedia teilnahmen. Auf der Konferenz wurde das "Internationale Strategische Händlerpartnerprogramm" von Union Pay offiziell eingeführt.

Den neuesten Daten per Stand Ende Oktober zufolge werden die Karten von UnionPay bei über 22 Millionen Händlern außerhalb des chinesischen Festlands akzeptiert. Diese Händler sind in allen Bereichen vertreten, darunter Duty-Free-Shops, Einkaufszentren, Hotels, Restaurants, Transport- und Unterhaltungseinrichtungen. UnionPay International beschleunigt die Ausdehnung dieser mobilen Zahlungslösungen bei diesen Händlern auf der ganzen Welt als Reaktion auf Veränderungen der Zahlungsgewohnheiten von Kunden. Gegenwärtig wird die mobile QuickPass-Funktion von UnionPay bei über 600.000 POS-Terminals in 16 Ländern und Regionen außerhalb des chinesischen Festlands akzeptiert. Bis Ende dieses Jahres soll es eine Million POS-Terminals geben, die QuickPass akzeptieren. Mittlerweile wird die Zahlung per QR-Code von UnionPay bei Händlern in Hongkong, Macau und Singapur akzeptiert.

Seit diesem Jahr hat UnionPay International das strategische Händlerpartnerprogramm für die strategische Zusammenarbeit mit wichtigen Händlern gestartet. Das Angebot umfasst innovative Zahlungslösungen, die Herausgabe von Co-Branding-Karten, die Durchführung gemeinsamer Werbeaktionen, die gemeinsame Nutzung von Unternehmensstatistiken und die Bereitstellung maßgeschneiderter Vergünstigungen und Dienstleistungen mithilfe der grenzüberschreitenden Marketingplattform U Plan. Bisher nehmen über 20 wichtige Händler an dem Programm teil. Diese Händler haben ihren Sitz in Hongkong, Japan, Australien, Italien, Kanada usw.

Der Start des internationalen strategischen Händlerpartnerprogramms von UnionPay ist bedeutsam. Händler können verschiedene innovative Zahlungslösungen von UnionPay akzeptieren und gleichzeitig die Ressourcen von UnionPay nutzen, um den Bekanntheitsgrad ihrer Marken zu verbessern. Acquirer sind in der Lage, die Loyalität ihrer Händler zu optimieren und das Transaktionsvolumen von UnionPay-Karten zu erhöhen. Karteninhaber können bequemere und bevorzugte Zahlungserfahrungen bei den teilnehmenden Händlern genießen.

Diese Händlerkonferenz bietet für Händler aus unterschiedlichen Ländern und Regionen und aus verschiedenen Bereichen eine Plattform zum Austausch von Ideen. Das Thema dieser Konferenz lautet "Upgrade Consumption through Payment Innovation".

Kontakt:

Agnes Hou  
+86 021 20265843  
houlingwei@unionpayintl.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100057774/100809953> abgerufen werden.