金服發展藍圖

數據生態營運部 商業分析科

金服發展策略



~2020

培養數據思維

以數據解決日常痛點 提升人員服務效率

- ~ 金服視圖v2.0
- ~ CIPv2.0
- Web Chatbot 客製化牌卡



2021

深化數據應用

即時模型預測客戶需求 提升人員**服務品質**

- CIPv3.0
- IVR服務推薦

• 金服視圖v3.0 • MMB Chatbot

客製化招呼語



2022

擴大數據影響

導入圖學分析技術 提升人員**服務價值**

- 服務旅程分析 服務流程優化
- 進線量預測 主動服務



2023~

數據驅動創新

全面導入數據技術 經營客戶體驗與價值

• 隨口行銷: 產品/服務推薦

金服應用規劃

已經/即將完成

2022Q1

2022Q4

經營價值

服務價值

通路旅程分析

以圖技術萃取服務 間的關聯,將關聯 服務一次提供客戶

主動服務

找出容易轉接專人的 節點·透過 Chatbot 預先提供服務

客戶價值

需求偵測

根據客戶的服務歷程推薦關聯的產品/服務

提升 品質

Chatbot

客製化 牌卡 / 招呼語

IVR

推薦 語音選單服務

流程優化

找出和改善 重複進線問題

進線量預測

收集內外部因子 預測金服進線量

增加 效率

金服視圖v3.0

建構平台 解決日常痛點

進線問題預測

建置模型 預測客戶需求

整合性客戶旅程分析(1)

客戶歷程資料表



銀行類

- 台幣活/定存開/銷戶
- 外幣活/定存開/銷戶
- 貸款交易明細
- 轉帳交易



虛擬通路類

- 行銷接觸/回應資料
- 官網/Mybank/MMB瀏 覽資料
- Mybank/MyATM交易



信用卡類

- 申請/核/開/停卡
- 消費授權
- 帳單與繳費
- 活動登錄
- 紅利點數



實體通路類

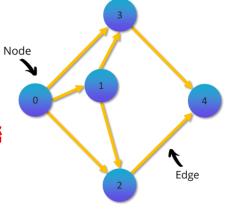
- CTI進線資料
- IVR使用歷程

方法

整合客戶在本行的所有歷程行為 以圖技術分析與萃取**歷程間的關聯**

#通路整合 #客戶體驗 #個人化經營 #圖分析

數銀



應用

1 流程設計

將相關的歷程設計成流 程,一次提供給客戶, 優化客戶體驗

金服

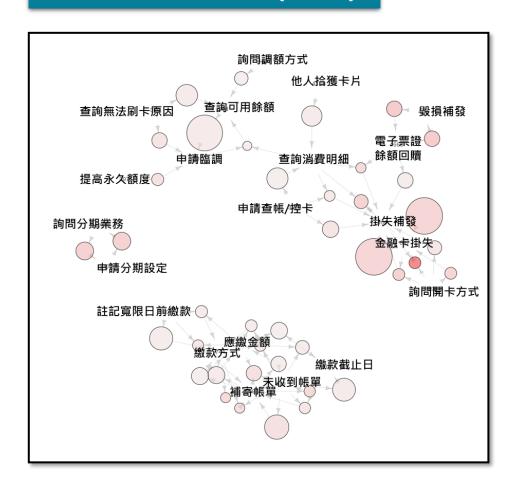
通營

2 需求偵測

串接行銷最適化的API, 找出 客戶與購買產品之間的最短路 徑,提升產品推薦的成效

整合性客戶旅程分析(2)

客戶歷程圖分析(範例)



概念

以**事件驅動的方式根據客戶個別的旅程**預測客戶 後續需要的服務與路徑。

與業務單位討論需要主動服務的項目與服務方式,

節省服務成本並提升客戶價值

#主動服務 #個人化經營 #客戶體驗

應用

1 主動服務

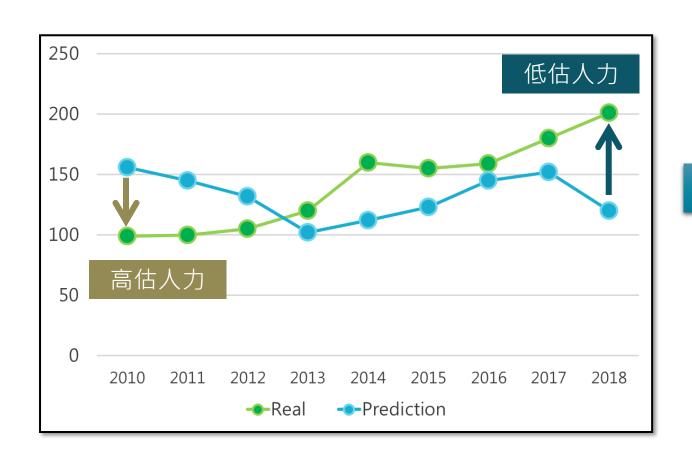
根據分析洞察找出需要主動服務的項目,並根據項目與前端系統、金服討論主動服務的方式

2 隨口行銷

當客戶完成主動服務後再 行串接行銷最適化的API進 行產品推薦

金服進線量時間序列分析

痛點



方法

收集**行內**與**行外**的影響因子, 幫助客服、分行**精準預測未來的服務量** #網路爬蟲 #時間序列分析 #人力配置

應用

1 日常管理

分析**行內外影響因子** 與**進線**量的關係,協助金服**安排日常的人** 力水位 2 特殊預警

提前示警**進線量大幅** 增加的情況,協助金服提早安排與因應特殊事件

後續時程

	2021		20	22		2023			
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
預開展第		整合性通路旅程分析 Phase1							
		• 需求確認	• 圖分析	• 交付成果					
		• 資料整理	流程設計路徑發現	• 系統串接					
			進線量預測	J					
		需求確認資料整理	模型建置效度驗證	交付成果系統串接					
		• 爬蟲開發			整合性通路旅程分析 Phase2				
					• 即時資料	• 圖分析	• 交付成果		
					導入	• 主動服務	• 系統串接		

Thank you!

數據生態營運部 商業分析科