



國泰投信

Cathay Securities Investment Trust



e 家好用萬家瘋

人

姚文苓 Lynn

柯岱霆 Dan

蕭郁 Alan

江承儒 Kevin



國泰投信

Cathay Securities Investment Trust

Agenda



1 推廣e家人平台動機

2 TIME TO PLANT 種樹活動

3 客戶分級制度

4 提案成效與結論



推廣e家人平台

年輕人，創造無限可能

推廣
動機

種樹
活動

客戶
分級

成效
總結

01 電子交易趨勢

電子交易能幫助降低成本並提升競爭力，加上現代的年輕族群偏好便利、不須紙本的申購方式

02 建立長期關係

提供誘因吸引新客戶，並設法留住e家人的用戶，建立長遠關係，累積客戶的信任和感情

03 遊戲互動

據統計40歲以下的人近90%都會玩手機遊戲。將互動小遊戲結合金融app更能吸引年輕族群

04 環保意識與企業形象

年輕族群普遍對責任投資改善環境抱持正面態度。環保活動除了提升形象，同時為地球盡一份心力

瞄準年輕族群
推廣電子交易平台

TIME TO PLANT
種樹活動

客戶分級
獎勵制度



TIME TO PLANT 種樹活動

What if we could actually contribute something to The Earth

推廣
動機

種樹
活動

客戶
分級

成效
總結

To Invest in your future

增加e家人
使用率

推廣國泰
投信基金

提升綠色
企業形象





TIME TO PLANT 種樹活動

What if we could actually contribute something to The Earth

推廣
動機

種樹
活動

客戶
分級

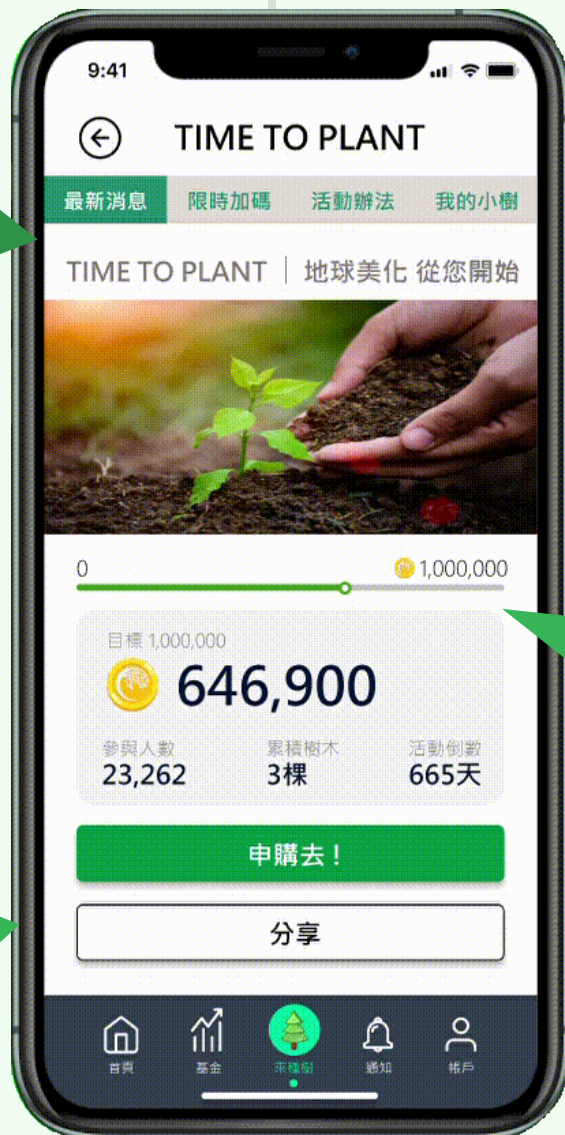
成效
總結

個人小樹頁面

1. 榕樹幣值
2. 專屬背包存放種子

個人小樹

養分及含水量經驗值



大樹撲滿

經驗值及種樹成果

活動步驟

1. 在e家人 **申購基金** 獲得榕樹幣
2. 客戶將榕樹幣 **投入大樹撲滿**
3. 每達成目標幣國泰投信 **加碼種樹**

活動方式

1. 滿**100萬**榕樹幣 → 國泰認養樹木
2. 客戶可選擇投入至大樹撲滿之數量



TIME TO PLANT 種樹活動

What if we could actually contribute something to The Earth

推廣
動機

種樹
活動


客戶
分級

成效
總結

e 起來澆水！



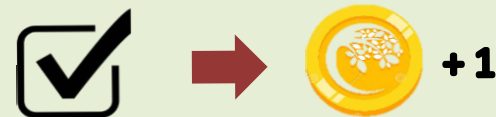
遊戲者獎勵

- 連續每天澆水*，含水量達100%贈  x 20

- 客戶透過e家人 購買基金 得到榕樹幣



- APP 每天簽到 送榕樹幣



- 虛擬樹成長 滿級* 贈抽獎券



- 與 好友分享 樹木成長結果



客戶分級制度

與客戶互動，累積信任和感情

推廣
動機

種樹
活動

客戶
分級

成效
總結

顧客忠誠計畫

經營長遠關係

TIME TO PLANT 必然是吸引客戶目光的方法，重要的是未來如何將這群**年輕客戶留在國泰投信**，創造公司永續經營的價值。

拓展國泰新客群

抓準消費者追求高等級與享有額外優惠的心態，推出分級制及手續費優惠與定期活動，**能吸引新用戶並增加客戶黏著度**。



客戶分級制度

與客戶互動，累積信任和感情

推廣
動機

種樹
活動

客戶
分級

成效
總結



TIME TO PLANT 活動

配合TIME TO PLANT活動，
客戶申購 **定期定額** 時，加
贈榕樹幣。

優惠獎勵

1. 每一等級皆提供 **三個月內** 交易手續費優惠 (如上圖)
2. 特定等級生日該月免手續費



成本效益分析

It's a win win !

推廣
動機

種樹
活動

會員
分級

成效
總結

目標客群

40歲以下

直接
效益

快速成長期（第1年）

預期目標客群AUM成長率：XX%

穩定成長期（第2年）

預期目標客群AUM成長率：XX%

預期增加管理費收入 X,XXX,XX

預期增加手續費收入 X,XXX,XX

額外成本 X,XXX,XX

專案前期損益

X,XXX,XXX

間接
效益

- 1 40歲以下 E家人會員數明顯提升
- 2 國泰E家人曝光度提高
- 3 增加企業社會責任良好形象



總結

展望未來

推廣
動機

種樹
活動

會員
分級

成效
總結

重視年輕人在金融市場的潛力與消費趨勢

1 TIME TO PLANT 種樹活動

2 客戶分級制度

