**行銷規劃處(20200109)**

1. **整合行銷部**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序號** | **工作項目**  **(負責人)** | **進度概要** |
|  | **金控服務品質委員會**  **【楊慎淇】**  **【洪筱婷】** | 1. CSR報告書與服務品質重大議題訂定： 2. 2/25已請子公司提供公平待客原則來函+現行運作機制資料，3/8已彙整報告書內容並提供相關說明供公關部參考。 3. 報告書修訂意見 4. 中文版已於3/22回覆公關部。人壽教育訓練人數暨佐證資料已於3/27回覆，提供公關部。英文版校稿，已於3/28回覆公關部 5. 4/16提供客戶數相關說明與作證資料供會計師查驗。 6. 依3/28重大議題訂定會議，彙整訂定短中長期目標，4/15回覆公關部。客戶整體滿意度與智能客服滿意度目標，已請子公司確認，4/19彙整回覆。 7. DJSI服務品質題組：4/29完成確認內容。 8. 子公司公平待客原則概況說明已完成。8/1完成評核結果與後續因應作法說明。 9. 2019Q4會議時間於12/6(五)舉行，報告議題如下，會議記錄簽呈預定於12/12送出:  |  |  |  | | --- | --- | --- | | 公司 | 議題 | 報告人 | | 國壽 | 網路投保客戶體驗優化與概況 | 林聖凱副理 | | 銀行 | 站上世界級的客戶服務殿堂—北京客戶世界論壇參賽分享 | 金融服務部  吳育芃協理 | | 產險 | 「商險行銷GIVE ME 5」 | 董事長辦公室：  洪如鋼專案協理 | |
|  | **客戶聲音蒐集(VOC)分享會議**  **【楊慎淇】**  **【洪筱婷】** | 1. 目的：依金控服務品質委員會103年第二季會議決議，各子公司間應建立客戶聲音(VOC)蒐集定期分享機制，故決議由金控每季定期召集各子公司服務品質小組權責單位研討。 2. 進度：    * 1. 公關部主題加購需求：         + 1. 監控特定財經名人FB，10/5已提供收錄情形與預警規劃做法，10/8已提供報價。           2. 系統設定已於11/4完成，通知公關部測試。           3. 金管會網站裁罰案件監控：11/19申請系統擴增，12/30收錄作業完成，站台1/8上線。      2. 頻道標籤與地圖評論服務試用：11/14寄發通知，11/29彙整各公司觀測據點清單，進行系統設定與收錄建置作業。12/20各公司地圖評論需求地點已完成收錄。1/3上線並轉知子公司。 |
|  | **銀保會議**  **【楊慎淇】** | 1. 目的：協調金控銀保通路商品策略及業務推動作法 2. 12月份銀保會議時間：原訂12/16，調整至12/13。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | ＃ | 名稱 | 報告子公司 | | 1 | 業績概況與同業訊息 | 人壽/銀行 | | 2 | 類保障商品需求 | 銀行 | | 3 | 商品條件優化討論與建議 | 銀行 |   12/13會議記錄完成，12/19已寄發子公司。   1. 2月份銀保會議時間：2/24。 |
|  | **資安戰情室：使用者測試**  **【楊慎淇】** | * + - 1. 目的：配合集團資安管理政策，進行相關產品POC測試。       2. 進度：       3. 已於7/17回饋測試問題。       4. 7/19會議：回饋IM客製問題。       5. 7/25會議：回饋檔案交換與IM功能問題。       6. 7/29完成NB VDI環境連結需求統計。       7. 8月POC評選：已完成郵件、IM與檔案交換評選評分與補充意見。       8. 8月體驗交流會議：8/20回饋郵件、檔案交換工具使用意見。       9. 9月檔案交換討論：依使用情境(內外部交換、攜出、資安規則)回饋資料導入架構。       10. 10月：企業即時通廠商簡報、郵件系統意見回饋。       11. 11月POC評選：完成企業即時通評選評分與補充意見。 |
|  | **集團客戶拒絕資料交互運用通報機制**  **【楊慎淇】** | 1. 目的：調整通報作業流程，統一透過系統對接減少人工會辦作業負擔。 2. 進度：    1. 子公司現行註記檔案拋接與系統更新作業情況調查9/3彙整。客服會辦單納入銀行直效窗口資訊，9/2已更新並提供各子公司。    2. 依11/8討論會議： 3. 跨公司自動化通報機制適法性確認：已完成確認子公司上傳檔案作法。11/26與法務討論，清查各公司註記來源與定義，規範自動化拋檔範圍。已擬註記規則通知，12/11與法務討論。12/23會議討論，(a)基金來源註記同信用卡/開戶、(b)金控留檔：已請資訊處查詢歷史檔異動檔程式邏輯+主機資料留存情形、(c)各公司客戶0與Y註記日期分佈，1/31已完成。 4. 證券簽署資料：現階段提供台股客戶資料，待證券重新整檔客戶簽署資料(含複委託)後提供金控。11/26已提供整檔條件予證券。證券12/5召開討論會議：CTI資料交互運用註記新增記錄系統時間功能，待估作業時程。 |
|  | **金控資料**  **倉儲**  **【楊慎淇】** | SAS登入問題：8/27起金控帳號失效，已由銀行業管單位協助開單重建。9/6測試SAS無法連線TD，已請銀行偵錯。9/20已彙整帳號提供銀行處理。10/15測試連線TD正常。   1. 其他需求帳號處理中，10/18提請資訊作業申請書。 2. 10/23虛擬帳號申請完成併請USER進行登入測試，11/5彙整測試結果。11/6提單申請連線資料倉儲權限，12/17測試完成。   SAS版本升級：VDI環境出現啟動錯誤訊息，已請人壽IT協助更新版本。已提供安裝步驟請資訊處調整，解除安裝檔錯誤訊息，資訊作業中🡺配合人壽升級作業系統，10/22已請銀行確認現行SAS系統於WIN10環境適用性，併同取得更新授權碼供版本升級。  跨售資料偵錯：   1. 7月底資料異常，已盤點問題並請資訊處重新執行，因人壽系統升級問題致更排程新未成功，report下架。 2. 8月底未有資料：server異常致排程延後，另人壽資料異常，經資料格式修改，9/12已重新執行。 3. 9月底資料異常：已完成偵錯並調整。 4. 銀行商品註記代碼檔未定期更新，致銀行客戶數統計有誤：   A.請銀行提供新代碼檔(10/7)整理大中小分類：10/30已完成整理並提供資訊處。  B.請資訊處確認原跨售商品統計邏輯，討論調整作法。   1. 11月底未有資料：12/4調整跨日問題並重新執行。 2. 12月底未有資料：因應TD空間不足，清整2年前檔案下架。重新執行後仍異常，1/9通知資訊處處理。   VDI升級：現行VDI環境之連線IP自9/9起無法使用，已EMAIL通知user重新設定新IP。  金控倉儲管理：9/20聯繫資訊處針對維運現況與系統架構做說明。10/23請數數發回饋建議。11/7召開會議，依會議決議：   1. 人壽/銀行評估通知機制  |  |  |  | | --- | --- | --- | | 項目 | 人壽 | 銀行 | | 通知機制 | * + - 1. 跨售資料排程通知機制完成更新       2. 12/27召開討論會議：  1. 盤點金控與人壽資料表 2. 討論並建立程式判斷規則 3. 評估傳檔資料調整為倉儲資料、開放layout查詢權限 | 1. 9點前未處理完畢之異常以及異常處理完成，由倉儲人員發信通知。清單盤點中。 2. 資料源異動通知提案12/19資料治理委員會討論：以欄位異動通知為主。資訊作業方式納入每週討論。 | | 資料使用時段規範 | 比照銀行管理辦法設置固定時間清除一般排程 | 現行已有 |  1. 代碼檔更新：銀行研議由IT彙整各BU代碼檔，按現行形式提供金控。請銀行就現行資料表整理進度於12/27前上傳系統更新，缺漏代碼持續增補。    * + - 1. 銀行盤點協作BU單位，預定明年Q2完成自動化更新。          2. 12/25已上傳更新代碼檔。 |
|  | **寶可夢合作專案**  **【楊慎淇】** | 1. 目的：以集團角度建立遊戲客群合作模式。 2. 進度：    1. 配合人壽與寶可夢公司討論授權項目，已與銀行(預定10/17回覆)、產險(預定10/18回覆)與證券聯繫，彙整各公司需求。    2. 10/24召開會議    3. 依照TPC討論時程，請銀行評估品牌合作可行性：11/5召開跨部門討論會議。11/7回覆意見予人壽    4. 11/6國建-寶可夢合作討論會議，人壽說明現行規劃與合作模式。    5. 執行內容含銀行ATM行銷成分之利害關係人議題：11/18經法務討論識別應用，11/19回覆人壽可行做法。11/22回覆銀行作法。    6. 銀行授權合約：活動網站與cathaywalker使用銀行CI和名稱(遊戲不使用)，12/23法務討論簽訂授權必要性與簽約對象訂定。    7. 點位：       * + 1. 銀行：大型合作通路以全家為主，另提供行銷資源，全家專案合作契約，人壽法務審閱中；分行以補給站為主，12/31提供點位資料；其他通路如捷運站擇點中、華泰名品城評估中。           2. 人壽：預定本週完成確認服務中心、通訊處地點。特店擇點中。           3. 證券：擇點評估中。           4. 點位調整：12/27與N社確認點位定期檢視與異動規則。 |
|  | **ROBO智能投資服務推廣**  **【楊慎淇】** | 1. 目的：協銷ROBO產品至集團通路，提高服務使用人數。 2. 進度：12/13會議討論，新增理專手收試算、調整客說會時程提前洽談、集團員工體驗會及人壽AG說明方式評估。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | # | 項目 | 說明 | | 1 | 理專手收試算 | 12/30銀行提供試算結果🡺1/2會議討論，評估納入考核。 | | 2 | 客說會時程 | 客說會初步規劃完成，預定4月前完成。時程洽談中。 | | 3 | 員工體驗會 | 12/18提供集團員工人數。後續進行   1. 目標客群屬性分析。 2. 國壽推廣討論：1/2會議   A.AG：評估搭配MDRT論壇(預定3-4月)舉辦  B.投信投顧行銷支援回饋意見。 | |
|  | **集團客服**  **專案**  **【楊慎淇】**  **【洪筱婷】** | 1. 案由：為優化客戶服務體驗，擬採敏捷式開發，檢視客戶使用場景及問題類型，提出優化方案及IT技術應用構想。 2. 進度： 3. 智能客服：第三階段功能主要新增/優化需求為顯示帳單明細、轉真人流程調整，預計2019 Q1完工。 4. 螞蟻金服合作會議：預計3/20前提供智能工作台SOP 2.0，經盤點共計149項類目，後續將持續著手相關系統開發工作。 5. 語音辨識： 6. 銀行：彙整各單位回覆排序為(1)Verint、(2)Nice、(3)德鴻。 7. 人壽：已於8/29寄發POC成果報告會議記錄，評選表現較佳廠商為Verint，與銀行評選結果一致。 8. 客服指標更新至7月底：8/23完成彙整。 9. 7月份集團客服專案進度更新：8/23完成彙整。 |
|  | **金控員工創新提案獎勵**  **【洪筱婷】** | 1. WEBA之後只可在銀行網域使用，創新提案專區將另找方案 2. 2019年1~8月創新提案。  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2019提案數 | 通過 | 未通過 | 待審 | | 17 | 5 (29.4%) | 12 | 0 |  1. 2019年9~11月共收到提案2件，受理評估1件。 |
|  | **合約建檔**  **【洪筱婷】** | 1. 目的：為符合公司合約管理規範，將合約建檔  2. 進度：完成資料蒐集，及貼印花稅，8月初完成合約管理系統建檔，8月中將申請移交法務歸檔。 |
|  | **電子金融**  **月會**  **【許瑞宏】** | 1. 11月份會議記錄12/9簽出。 2. 12月份開會暫停一次。 3. 2020年1月份會議1/15 14:00召開：    1. KOKO彈力貸 (銀行數銀李健輔)    2. 數位獲客及一鍵綁卡合作機制 (銀行金支)    3. 日本參訪暨新加坡金融科技嘉年華分享 (人壽數發)    4. ~~AI幫你搜 (證券)~~延至下個月 |
|  | **國壽滿期金專案**  **【許瑞宏】**  **【楊慎淇】** | 1. 滿期金回流效率 2. 出金金額結構  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | 出金金額 | 滿期金 | | 解約金 | | 年金 | | 其他 | | 2015 | 2466 | 1388 | 56% | 481 | 20% | 410 | 17% | 187 | | 2016 | 2647 | 1598 | 60% | 519 | 20% | 325 | 12% | 205 | | 2017 | 2586 | 1214 | 47% | 780 | 30% | 37 | 14% | 222 | | 2018 | 2929 | 1164 | 40% | 1053 | 36% | 439 | 15% | 273 | | 2019 | 2635 | 32 | 32% | 1044 | 40% | 485 | 18% | 274 | | 2020 |  | 418 |  | 1185 |  | 504 |  |  | | 2021 |  | 222 |  | 1326 |  | 523 |  |  | | 2022 |  | 379 |  | 1466 |  | 541 |  |  | | 2023 |  | 102 |  | 1607 |  | 560 |  |  | | 2024 |  | 80 |  | 1748 |  | 578 |  |  |  * 1. 2020年滿期金佔出金金額不足15%，是否還值得用大量資源追求滿期金效率，如考績加重權數等。   2. 滿期商品驟減，轉換而來的是終身險，每年滿期金金額的金額、占率已不足輕重，是否該討論「滿期金效率」的退場或轉換機制。   3. 若以年金回流銜接滿期金回流制度，需要時間、系統、辦法等配套，有必要提早因應。   4. 解約金、年金金額皆遠超越滿期金，而解約金是客戶「強性」需求屬於客戶發動的需求，是否有再購或回流的契機值得商榷。   5. 年金是客戶被動需求，屬長期、源源不斷的現金流入，相較滿期金單一事件更容易追求回流效率。   6. 是否可以結合子公司如證券、投信的定期定額、銀行的Robo商品等銜接客戶的年金。  1. 1/15邀請子公司討論針對保險商品的滿期變化，研討如何因應出金金額由滿期金模式轉換為年金(解約金)。 |
|  | **稽核內控自行查核**  **【許瑞宏】** | 1. 修訂內控自查共同查核項目：~12/31 2. 108年內控自行查核期間：1/1~2/7 3. 查核人員：許瑞宏、詹宛霖 4. 工作查核底稿確定。 5. 查核中。 |
|  | **法遵2019下半年自行查核** | 1. 12/18法遵部公布共同查核項目 2. 2019年下半年法遵自行查核期間：1/1~2/14 3. 查核人員：許瑞宏、黃薇 4. 陳報第四季法令變動因應檢核遵循情形─無異動變異。 |
|  | **資料倉儲帳號權限檢核作業**  **【許瑞宏】** | 1. 1/3以照會單發動查核作業 2. 108年稽核處一般查核缺失，Hadoop資料庫管理人與使用人權限不具獨立性。 3. 1/17以前完成檢核。 |
|  | **集團旅平險協調**  **【曾芷儀】** | 1. 案由：因人壽與產險均有旅平險商品，為擴大集團推動綜效，將共同協商找出最佳合作方式，增加集團旅平險整體市場佔率。 2. 進度： 3. 贊助人會議：預計1/9召開，簡報資料已完成，將上傳行動會議。 4. 機場櫃台旅平險收費評估：12/30法務討論會議表示目前人壽搭壽產險旅遊不便險是以共銷方式運作，非代收代付業務，故雙方帳務均需分流，惟現行機場櫃台收費方式處於灰色地帶，已請人壽團險部評估是否需調整。 5. 贈送版不便險：考量規劃初衷係因為當時無法搭售旅遊不便險，將規劃其他信用卡滿額贈送方式，逐步退場，惟網路投保因法規限制，建議維持並由人壽數發與銀行討論後續內容。 6. 戰情室後續運作模式：已盤點IT開發階段所需駐點部門，人壽保險、理賠、審查相關部門需待電腦作業申請書提出後再行交接，其餘人員預計贊助人會議一周內完成交接後，回歸原單位。 |
|  | **集團品牌贊助策略研究**  **【曾芷儀】**  **【林昱宏】**  **【楊慎淇】** | 1. 案由：為建立集團品牌贊助執行成效評估指標，擬分析集團客群樣態，並蒐集外部客戶聲音與方法論，以為未來品牌贊助及策略行銷依據。 2. 進度：   (1) 因集團品牌贊助經營策略將更換窗口，Cynthina回覆預計10月底會提供集團品牌未來經營策略報告資料。新窗口小豹 (邱彥蓁)回覆，目前因為都在協助轉型媒體案與內部影片拍攝，相關報告可能要12月底才會出來。  (2) 已於周二提供最新版本給Ben，預計12/5周會後彩排。  (3) 1/3(五) 下午4點與小豹開會。 |
|  | **阜爾通運合作案**  **【曾芷儀】** | 1. 案由：結合其自動化停車設備相關技術，整合集團資源，擴大合作綜效。 2. 進度： 3. **業務合作：**原非國泰產險之相關廠區均已轉保(共217件，保費316萬)；信用卡收單系統亦已完成簽訂。 4. **多元化場景應用：** 5. 國壽智慧樓宇：人壽評阜爾尚未具備端到端整體智慧樓宇solution。現階段於台中忠明大樓試行門禁服務，預計12月動工。 6. 會員經營：原規劃與國泰優惠App小批量試行臨停客戶引流活動，阜爾評估回覆著重於月租戶經營，先暫緩。 7. 場景開拓：數數發新型態商業發展科以提高阜爾現行收益與會員經營角度出發，規劃POC專案，經與潘副總討論後，建議可先以新型態的停車險或一日平安險規劃POC專案，目前產品尚未規劃，經與產險聯繫，因目前數數發案子配合數數發專案預計規劃28種碎片式商品，若能納入專案內，短時間較容易進入排程取得資源，已與潘副總聯繫，未獲回覆。 |
|  | **米其林品牌合作案**  **【曾芷儀】**  **【洪筱婷】** | 1. 案由：透過品牌合作，規劃系列跨子公司實體及數位行銷活動，持續加強「生活金融」獨特項目，並深耕集團客戶關係。 2. 2020年米其林街頭美食節活動規劃：已整理子公司意見回饋，預計於1/13副總雙週報後另案呈報。 3. Guidebook廣告插頁：已請公關協助於集團廣宣會議討論合適置放廣告，預計於2月中前回覆。 |
|  | **國泰優惠**  **通路推廣**  **(會員統計)**  **【林昱宏】**  **【林芝萱】**  **【詹宛霖】** | 1. 會員人數：至2020.01.08會員累計如下表：  |  |  | | --- | --- | |  | Total | | 累計人數 | 1,981,292 | | 全新會員 | 1,929,049 |  1. 2019通路推廣  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 通路 | 11月  (11/1-30) | 12月  (12/1-31) | 1月  (1/1-1/7) | 全年度  (2019/12-11) | 2020  年度目標 | 進展率 | | 分行 | 3,628 | 3,355 | 480 |  | 70,000 |  | | DS | 213 | 243 | 32 |  | 90,000 |  | | 人壽 | 969 | 1,011 | 106 |  | 28,000 |  | | Total | 4,810 | 4,609 | 618 |  | 188,000 |  |   3. 2020年度目標: 25萬通路新會員；目前通路推廣繼續由整行負責，實際分工/推廣方向也需跟著產品發展做調整，先提供目前通路推廣的執行方式及聯絡窗口。  4. 集團點數命名：小樹點 Tree Point，目前正在挑選LOGO設計  5. Jerry 願意用進件後30天也算給DS的績效，呈現於MR半月報中，將於今日告知DS。  6. 2019年MAU：平均44.2萬(去年32.7萬)、最高52.3萬(12月)  7. 2019年開啟天數：3.65天，成長0.03天。 |
|  | **NBA**  **品牌合作**  **專案**  **【林昱宏】**  **【林芝萱】**  **【鄭陳澤】** | 案由：基於與NBA官方合作關係，結合賽事熱度及相關資源設計主題活動，以加乘品牌贊助效益，增加與集團客戶之互動頻次。   1. 長期品牌合作應用規劃： NBA建議若要從2月中(明星賽起)開始預測，網站應配合明星賽消息公布(1/1)一同露出較佳，UDN製作網頁時間約需1.5-2個月。上線時間定為明星賽(2/15)前。   網站：<https://nba.udn.com/Cathay_gameoftheday/>   1. 成效：<https://reurl.cc/8qrog> 2. 進度：希望以盡量不增加費用的方向，調整下半球季的網頁。詳細待UDN確認可行性及費用。  |  |  | | --- | --- | | 調整 | 內容 | | 主視覺 | 經投票以「跳球」為調整視覺方向。 | | 內容 | 因文章及影片的點擊低，改為不串文章及影片只留一支。 | | 獎勵機制 | 以週及月結獎勵為主，並新增每月排名獎，增加得獎頻次。 | | 登入方式 | 先登入 FB 後可直接預測，預測完後再出現輸入國泰優惠 APP 會員編碼；若是已授權身分證字號或會員編號者則不需重複輸入。 | | 通知 | 確認網頁推播的可行性。 |  1. 已提供2020神預測提案給NBA與人壽Cathay Walker行銷部門，9/18與NBA討論，國壽也回覆有興趣將內部討論確認是否加入。 2. 2019新球季，確定於10/18(五)正式上線，10/23(三)開幕戰 3. 2020年度規劃，已回覆UDN需調整之項目，待對方確認。 4. 季後賽預熱社群活動：心理測驗 5. 季後賽16強隊伍預測 6. 季後賽神預測網站調整 7. 廣告：以社群文主，其餘banner為輔 8. UDN提供報價單，等後續向David報告完後上簽。 9. 11/29 下午四點NBA來訪，會後向David報告上海行結案與2020網路活動規劃。 10. 已上2020 NBA網路活動簽呈 11. 2020年明星賽神預測活動已送審NBA，順利的話將於1/13開始第一波的預測。 |
|  | **BD**  **國泰優惠**  **異業/子公司**  **業務合作**  **拓展**  **【林昱宏】**  **【林芝萱】**  **【詹宛霖】** | 目的：與異業洽談合作，除取得國泰優惠獨家優惠，以達到會員行銷以及分群經營之目的，另也思考如何建立創新的商業獲利模式；同時與子公司/關係企業則進行業務合作或商品輔售。   1. 行銷優惠合作   上線行銷優惠合作：詳見表單 (<https://goo.gl/EGs5uL>)  2. 異業合作   * + 1. Red Bull -> F1提案子公司與公關部已提供回饋，已整理成評估表格於副總雙周報，傾向建議不配合F1活動，另外也請Red Bull提供2020年活動規畫。     2. 2020 VOUGE風格野餐日：已收到2019合作提案和結案，已寄發予人壽&銀行&KOKO參考，初步想法收集如下，已請Vogue來進行簡報以利後續討論。   人壽：軟性推Cathay Walker，不求下載但求曝光 銀行：銀行2020的CSR方向-綠色生活，如果Vogue明年主軸有機會結合的話（銀行在2020 Apr.已有贊助活動，希望避開） KOKO：認為Vogue目標年齡層偏高，暫無意願合作 1/13進行2020風格野餐日介紹簡報，將約公關廣宣、國壽營企、銀行廣宣與會討論。   * + 1. ROXY 衝浪品牌：   可合作EC優惠導購，明年度較大型活動尚未確認，對方認為活動規模不夠大，若國泰有合適的活動也可一同合作。女力小型活動有合作機會，待確認明年度規劃。 |
|  | **音樂/**  **異業合作**  **【林昱宏】**  **【林芝萱】**  **【詹宛霖】** | KKBOX第15屆風雲榜演唱會：2020/1/18(六)，台北小巨蛋   1. 各子公司目標與活動確認：   **國壽：**Cathay Walker下載量5萬 (11/18 – 12/31) IG抽獎：<https://www.instagram.com/p/B54ms3DIbxh/?igshid=8asdxizdL6b2>  粉專抽獎：<https://ww.facebook.com/Cathaylife/>    **銀行：**改贈票模式，以客戶維繫為主，不做社群抽票。  <KOKO>  篩選200位2019年度(1-11月)的高價值客戶，並曾於KKBOX進行消費者，將依照高價值排序發送40份Survey Cake 問卷填答，填答完成即贈KKBOX電子序號(可兌換兩張電子門票)，若優先填答問卷者未完成問卷，則依序請候補者填答回覆  <ROBO>  搭配申購ROBO抽旅遊金活動，集團員工申購ROBO加碼再抽KKBOX演唱會門票以及3年免管理費，主題會包裝成 集團員工獨享３好禮。  <行銷科>  發問卷給MMB MGM前25名的客戶，完成問卷即可以送KKBOX演唱會門票  **國泰優惠：**優化APP評價 與 邀請好友註冊(原為增加綁定發票數) 。(12/16-1/5)  以WEBA設計活動網站，同時宣傳子公司的抽票活動：<https://mr-kkbox.ryzoweba.io>  活動已正式上線，也於國泰優惠FB、KOKO FB、FB演唱會換票社團、KKBOX FB與APP Banner宣傳。   * 1/9(四)上午9-10點於冰火島，與公關部、兩家子公司開行前會，David會參與。 * 已提供截至1/5為止的前期宣傳效益與截圖報告，保守估計觸及150萬(國泰平台)，並且約1.4萬人次參與留言、分享、邀請好友或是回填問券。 * 國泰優惠部分   APP留言評價：624位不重複會員參加  MGM邀請會員：新增268位會員 |
|  | **部門通知** | 1. 2020.01.10明晚的**金控旺年會**行前通知已寄出給各位，請大家留意~ 記得要穿著白色系哦，明天下午出發前會給大家選吉祥小貼紙貼臉頰入場YA~ 2. 2020.01.30董事長逐層進行**新春團拜**   1/9週四下午討論會議將最終定案，下週週會再向各位update全案。 |