**行銷規劃處(20191107)**

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會議時間訂於12/6(五)10:00，預定報告議題如下:  |  |  |  | | --- | --- | --- | | 公司 | 議題 | 報告人 | | 國壽 | 智慧行動繳費服務 |  | | 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 | | 產險 | 「商險行銷GIVE ME 5」，  主要是因應產險推動商業險翻轉，依國壽經手人之通路特性，設計五大商業險行銷工具說明 | 董事長辦公室：洪如鋼專案協理 | | 證券 | 無報告議題 |  | | 投信 | 無報告議題 |  | |
|  | **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. 近期LINE官方政策調整，影響line通報服務正常運作：因應作法含維持line群組通報或轉換至telegram通報。7/19已完成系統環境設定，7/22通知子公司測試(1個月，標準版)，7/26召開說明會   🡺8/23彙整轉換評估結果：各子公司已完成測試，並啟動客製telegram集團通報規則作業。  🡺telegram集團通報規則10/7上線，10/15子公司全數完成測試，10/16完成群組名稱調整，預定10/30停止line通報服務。10/22提供增補合約請金控法務審閱。11/1子公司法務審閱完成，11/6廠商審閱完成，上簽中。   * + 1. 工作坊：7/9完成需求與執行評估，7/10定案進行素材製作。預定參與人數共28人，8/13完成站台帳號申請，並通知報名人員。     2. 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。 |
|  | **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. 7月份會議時間：原訂7/23會議延後至8/5。8/7會議記錄寄發子公司。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | ＃ | 名稱 | 報告子公司 | | 1 | 業績概況與同業訊息 | 銀行/人壽 | | 2 | 類保障型商品增開承保年齡討論 | 銀行 | | 3 | 醫療險提高承保限額及縮短繳費年期討論 | 銀行 |  1. GMDB商品改版：人壽已提供試算結果(閉鎖期3年、費用1.5％、佣獎3.5％)供銀行評估，9/19會議定案，佣獎調升至3.7％。 2. 10月份銀保會議時間：10/14。會議記錄已完成。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | ＃ | 名稱 | 報告子公司 | | 1 | 業績概況與同業訊息 | 銀行/人壽 | | 2 | 銀行需求因應作法與商品策略 | 人壽 | | 3 | 投資型商品GMDB改版說明 | 人壽 |  1. 12月份銀保會議時間：調查中。 |
|  | **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：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    1. 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. 銀行CTI已有註記，並正常更新。    3. 證券：       * + 1. 傳檔資料源預定新增複委託客戶註記：10/2完成確認資料源，待IT溝通判斷條件後，提請資訊作業申請。           2. 收檔更新作業預定12/30完成。    4. 產險：傳收檔資料源驗測中。    5. 預定11/8召開討論會議。 |
|  | **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。   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。  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。預定11/7召開會議。 |
|  | **109年國泰金控費用預算編製**  **【楊慎淇】** | 1. 目的：配合財務處年度編制金控費用預算，做為各部室來年度費用執行之依據 2. 進度： 3. 已寄發EMAIL通知部內作業：項目包含NBA(10/5回覆)、莉婷(10/7回覆)、處級人員(10/2回覆)。10/16依財務處編制規範重新調整入帳科目。 4. 10/18回覆編製初稿予財務處。10/22回覆初稿編製問題。待財務處檢視完成後彙整直效資料。 |
|  | **銀行分析需求**  **【楊慎淇】** | 1. 目的：配合銀行卡金部規劃鏈結跨售產品專案，分析集團客戶商品持有狀況。 2. 進度： 3. 經業務目的收斂與資料定義，10/1完成分析。 4. 依銀行新分類需求分析：10/17完成分析，10/18提供卡金部 |
|  | **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。待彙整意見回覆。    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。 |
|  | **PCX 公文體驗優化**  **【楊慎淇】** | 1. 目的：配合PCX提升全集團公文體驗，創造透明高效協作文化 2. 進度：10/22完成定義。10/23回覆HR。 |
|  | **109年跨售目標設定**  **【楊慎淇】** | 1. 目的：配合集團明年度業務推動展望討論(預定12/18)，協調與追蹤各公司跨售目標訂定進度，呈核集團跨售目標設定。 2. 進度：依子公司討論進度，預定11/18彙整。11/4寄發EMAIL通知。 |
|  | **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1~4月創新提案。  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2019提案數 | 通過 | 未通過 | 待審 | | 12 | 3 (25%) | 6 | 3 |  1. 2019年5~8月共收到提案10件，受理評估7件，已於10/14下午4:30召開審查小組會議，預定10/17送出會議記錄簽呈。(2件僅針對國壽業務，轉由國壽綜合企劃部進行後續評估及回覆；1件為單純贊助提案，轉由金控公關部進行後續評估及回覆)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | 案件編號 | 案件名稱 | 初審單位 | | 2019-11 | 整合國泰集團員工各項優惠訊息於一平台 | 金控行政處人資暨行政管理科 | | 2019-12 | 員工生日禮券增設『電子禮券』選項 | 金控行政處人資暨行政管理科 | | 2019-13 | 0800語音選項優化 | 國泰人壽及國泰產險保戶服務中心 | | 2019-14 | 公文製作規範 | 金控行政處人資暨行政管理科 | | 2019-15 | 集團員工識別證數位化 | 金控行政處人資暨行政管理科 | | 2019-16 | 落實無紙化辦公職場 | 金控行政處人資暨行政管理科 | | 2019-17 | 會議茶點申請規範 | 金控行政處人資暨行政管理科 | |
|  | **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月份開會通知10/29發出。  1. 2019年下半年議題及時間如下：    1. 11月 (11/27(三)14:00)       1. 線上開戶行動版(投信)       2. 國壽 x 街口支付合作規劃與應用場景 (人壽數發)       3. 網銀密碼升級專案 (銀行數銀)    2. 12月 (12/25(三)10:00)       1. KOKO微社群 (銀行數銀)       2. 未定 (銀行金支) |
|  | **KPI**  **【許瑞宏】** | * + - 1. 總經理KPI，11/14完成。       2. 處KPI，11/11完成。 |
|  | **年度內控、法遵評鑑**  **【許瑞宏】** | * + - 1. 年度內部控制執行成效評核：90.7分       2. 年度法令遵循評鑑：94分 |
|  | **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：已於11/4舉辦workshop盤點未來工作事項，將分為商品行銷、承保、理賠服務三個小組，將於11/8召集壽產險討論後續運作模式。 |
|  | **2020年整合行銷跨售責任額**  **【曾芷儀】** | 1. 滿期金：原擬將資源集中於新契約推動，規劃明年度滿期回流將僅依壽險回流率20%做為榮譽目標，並納入獎勵推動，惟經呈報大坤資副後因考量集團整體利益，決議維持現行60%目標。 2. 證券數位體驗問卷：已於10/18召開討論會議，決議不訂定通路目標，但為協助證券業務推動，將以獎勵方式推動人壽達成10萬榮譽目標。 3. 開戶：明年將不訂定責任額，但仍維持推薦函形式，改以獎勵方式推動。 4. 信用卡：銀行經內部討論後，決議比照人壽建議方案，2020年業務推動目標維持8萬。 |
|  | **集團溝通平台專案**  **【曾芷儀】** | 已於10/31召開Team+廠商評選會議，並於11/5呈報戰情室，經評估由Team+勝選，後續IT將請廠商列出各項時程及費用後，進入簽核作業。 |
|  | **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： 3. 效益評估： 4. 口碑監測分析： 5. 1/8完成金融業者品牌贊助對象暨活動清單，1/9提供列表予廠商。 6. 1/11召開討論會議，釐清分析目的與重點。預定試撈資料確認資料型態並規劃分析作法，1/23已完成。 7. 依據1/28會議討論，擬新增觀測現行金控大額贊助項目+主要運動項目聲量。1/30提供設定關鍵字與分析概念，2/13完成聲量試撈。 8. 2/15會議檢視金控+競品聲量統計概況，擬區分運動(棒籃球)、美食、藝文、電競活動等類型進行分析。2/25完成第一次調整分析大綱以及資料範圍界定，2/27針對藝文與籃棒球活動重新進行統計聲量，3/6完成資料範圍確認。分4階段提供報告內容，4/24完成全數報告。 9. 結案簡報會議：預定6/6。 10. 3/25已完成報價。4/15已完成報價單更新。  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | ＃ | 項目 | 時程 | 說明 | | 1 | 聲量概況 | 3/22 | 3/27彙整回饋供後續分析調整  ：籃球活動分析項目調整 | | 2 | 籃球活動 | 4/9 | 已於4/10提供報告檢視 | | 3 | 棒球、美食活動 | 4/15 | 已於4/17提供報告檢視 | | 4 | 藝文活動與總結 | 4/24 | 4/26提供彙整報告 |  1. 7/26與Amy協理討論，經確認分析目的，7/29依需求另行提供各品牌籃球聲量與好感度數字供參。 2. 長期評估指標： PwC(資誠)已於3/11正式提案，惟考量成本效益，將另找市調公司協助提案。 3. 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。 |
|  | **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，已與數數發聯繫於11/7討論後續規劃。 |
|  | **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. Gastromonth： 3. 米其林月總席次約9,000席，FunNow統計截至7/31止，訂位數近2,000席，訂位率雖不高(22.2%)，但扣除國泰使用優惠碼客戶，相較去年訂位總數增加，總營業額也較去年高，且經FunNow分析幾乎都為高端客群。 4. 截至8/31止，集團客戶共38筆使用優惠碼，統計如下，已請MR於整體活動結束後調查客戶未使用原因，以作為未來活動規劃之參考。  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | 雙人免費 | | | 買一送一 | | | | 優惠  組數 | 訂位  組數 | 訂位率 | 優惠  組數 | 訂位  組數 | 訂位率 | | 國泰優惠 | 10 | 8 | 80.0% | 25 | 6 | 24.0% | | 國泰投信 | 20 | 20 | 100.0% | --- | --- | --- | | 國泰人壽 | 5 | 4 | 80.0% | --- | --- | --- | | 總計 | 35 | 32 | 91.4% | 25 | 6 | 24.0% |  1. Mini Gala：銀行考量客戶屬性差異，已與證券協調統一由銀行包辦整場活動，其中私銀將分配2桌席次，已試算各部門分攤金額，請其確認，另已請WA提供增補合約內容；另WA已提供初步需額外支出報價約US$14,020，因去年度尚有US$13,500未被執行，WA回覆將可折抵於本次活動中。  |  |  | | --- | --- | | 時間 | 2019/11/15(五)晚上 | | 主題 | 開創(Innovation) | | 主視覺 | 已定稿。 | | 地點 | 東方文華宴會廳Ⅰ(大廳)，另因宴會廳Ⅱ(小廳)亦已售出，故當天活動將以紅龍作為區隔。 | | 主廚 | 海外廚師：ERIC RÄTY ARBOR(HONG KONG MACAU 2019)  國內廚師：[Taïrroir 態芮(台灣2019二星)](https://www.tairroir.com/) | | 主持人 | 羅曉群，主持人講稿已提供WA修改建議，待其調整中。 | | 開場 | 因銀行董事長當日人在國外，將由銀行總經理代表致詞。 | | 表演 | A Cappella表演\_闊樂集，表演服裝及曲目已確定，另用餐時段表演決定為薩克斯風樂團，公關公司已提供演奏清單。 | | 邀請函 | 已定稿，公關公司印製中，預計9/23交貨，因考量客戶時間安排及適逢銀行理專10月績優出國，將於9月下旬發送客戶。 | | 伴手禮 | Chef Eric改製作50ml 海草豆醬，Chef Kai提供果醬，禮物設計包裝公關公司已提供樣版，伴手禮介紹小卡WA已提供，惟尚缺有效日、淨重、過敏源及內容物等資訊，待其調整後確認。 | | 場佈 | 公關公司已提供建議，因需搭配燈光設備呈現質感，將於11/15中午彩排後，視情況增減燈光，已請公關公司預先多備相關設備，另桌面擺設已提供示意照片。另用餐時段布幕投影設計，WA已提供，待銀行確認回覆。 | | 菜單  酒單 | * 1. 菜單酒單設計調整中，另菜名尚待主廚確認後即可印製，   2. 雞尾酒餐點：預計共270人， 1人5道，待WA回覆。   3. 菜單介紹影片：目前僅看到一到菜，其餘WA拍攝中。 |  1. 2020年活動規劃：已於10/25召開workshop，提供集團資源推動行銷建議供WA參考，並於10/30concall說明，WA回覆預計11月底可提供完整方案。 |
|  | **電競**  **行銷廣宣**  **【張婷雅】**  **【鄭晏羽】**  **【張峻銘】**  **【林辰】** | 1. Q4預算進度：芝萱協助後續上簽。 |
|  | **國泰優惠**  **通路推廣**  **(會員統計)**  **【林昱宏】**  **【林芝萱】** | 1. 會員人數：至2019年10/30會員累計如下表：  |  |  | | --- | --- | |  | Total | | 累計人數 | 1,916,256 | | 全新會員 | 1,864,677 |  1. 2018通路推廣  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 通路 | 9月  (9/1-30) | 10月  (10/1-31) | 11月  (11/1-05) | 全年度  (2017/12-10/29) | 2019  年度目標 | 進展率 | | 分行 | 6,257 | 5,022 | 620 | 86,835 | 70,000 | 124.05% | | DS | 151 | 150 | 27 | 6,236 | 90,000 | 6.93% | | 人壽 | 784 | 957 | 157 | 15,941 | 28,000 | 56.93% | | Total | 7,192 | 6,129 | 804 | 109,012 | 188,000 | 57.99% |   3. 2020年度目標: 25萬通路新會員；待確認這樣目標需要多少預算。 |
|  | **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，準備上簽。 |
|  | **BD**  **國泰優惠**  **異業/子公司**  **業務合作**  **拓展**  **【林昱宏】**  **【林芝萱】** | 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**   十月上線行銷優惠合作：詳見表單(<https://goo.gl/EGs5uL>) |
|  | **音樂**  **異業合作**  **【林昱宏】**  **【林芝萱】**  **【詹宛霖】** | * 1. 將請CIP實習生協助研究台灣音樂產業贊助機會與評估，預計於8月中產出，包含目前已來提之KKBOX風雲榜演唱會贊助案。   2. 8/26 CIP向David 報告研究成果。   3. 國壽已收到KKBOX提案與價格，將進行內部評估。   4. 公關已提供Spotify台灣廣宣提案，以廣告與歌單合作為主，也同步提供給國壽窗口。   5. KKBOX 風雲榜11/8(五) 與公關部、人壽、KOKO開會討論後續宣傳、資源與績效目標。   6. Red Bull -> 窗口西班牙出差+旅遊，月底回國。   7. 綠藤生機(B企,天然) / 雅聞倍優(藝人)；Discovery探索生活節 (或如TLC台北野餐日/VOUGE風格野餐日) |