**行銷規劃處(20200409)**

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. 原定3/18(三)下午舉行之2020Q1會議將改為書面呈報，議題如下:  |  |  |  | | --- | --- | --- | | 公司 | 議題 | 資料提供 | | 國壽 | 智慧繳費 | 保費部 | | 銀行 | GTS與第三方業者合作案 | 環球交易服務部 | | 產險 | 企業客戶損害防阻 | 損防部專案服 | |
|  | **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。      3. 金控/銀行資安部需求：試撈資安議題報表供監控需求評估，2/20另提供報價單。3/16已完成平台與通報群組設定並通知測試。      4. 公開社團頻道擴增需求：考量無收錄名單，盤點歷史+定期(季)探索重點名人/政治性公開社團做批次更新，優化監控範圍與即時性。 |
|  | **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. 2月份銀保會議時間：2/24停開。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | ＃ | 名稱 | 報告子公司 | | 1 | 業績概況與同業訊息(採書面資料，預定2/26彙整)🡺2/27彙整完成並提供與會主管參考。  🡺3/9通知人壽更新數字。 | 人壽/銀行 |  1. 4月份銀保會議時間：4/20。議題調查中，預定4/15彙整。 |
|  | **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。   產品作業中，預估Q2使用者測試。 |
|  | **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🡺樣本歷史檔載入TD+檢視月檔資料(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。    1. 3/12與玉梅副總討論修法階段註記定義/規則：(A)人壽註記N：3/13請人壽確認定義與話術，3/23回覆。(2)早期Y人數：3/17完成分析(3)註記類別：查閱法管會會議討論。    2. 法務討論會議：4/14。 |
|  | **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以解除安裝檔錯誤訊息。  🡺1/31聯繫原廠索取安裝說明與確認授權碼，2/7 WIN7環境升級完成。  🡺配合人壽升級作業系統，2/27提供WIN10安裝檔，人壽3/4安裝完成後配合測試：測試結果無法連線SAS資料館，3/13通知銀行處理。  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。1/9傍晚執行完成。   VDI升級：   1. 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。 2. 升級WIN10環境測試：3/13測試TD資料表出現Error，已請資訊處協助處理。WIN7環境並行，為主要使用環境。   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. 2019Q4：12/25已上傳更新代碼檔。          3. 2020Q1：3/23完成更新代碼檔。   SAS資料存取:2/4測試人壽資料館連結，資料權限設定成功。 |
|  | **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：3/25點位上線，共計2,340個(其中補給站2,258個)  | 公司 | 點位 | 說明 | | --- | --- | --- | | 銀行 | 全家 | (1)原於1月已完成擇點(1083個)，惟針對N社近期提出全家另有其他部門與之洽談遊戲合作，人壽/銀行、全家與N社三方2/26會議討論確認合作模式。  (2)因應日方要求，3/3人壽提出雙方合作信函予全家，3/10回覆確認合作夥伴關係。  (3)合作契約審閱完成，待簽約。 | | 捷運 | 2/4溝通會議，2/21完成擇點119個。  配合疫情，延緩點位上架時程。 | | 分行 | 以補給站為主，12/31提供點位資料 | | 全聯 | (1)1/30溝通會議，2/21提供點位994個。因應日方要求，合作夥伴意向函已回覆。  (2)合作契約審閱中 | | 華泰 | 2/18人壽與國建會議討論。擬以園區經營角度洽談，規劃分階段設置於(1)華泰周圍與(2)影城/水族館基地🡺待園區整體營運範圍完備後再行討論。 | | 人壽 | 營業據點 | 服務中心22個、通訊處158個 | | 自營大樓 | 35個 | | 中華電信 | (1)完成合作洽談，2/21完成擇點385個。  因應日方要求，合作夥伴意向函已回覆。  (2)合作契約審閱中。 | | 證券 | 分公司 | 1/14完成擇點，10個。 | | MR | 特店 | 待大型通路確認後洽定數量🡺379個 |  * 1. 點位調整：12/27與N社確認點位定期檢視與異動規則。   2. 活動資訊曝光與導流  1. 活動網站放置國泰協辦單位資訊：   (a)2/26提請法務確認合規性，3/5完成確認並通知人壽。  (b)確認各公司說明文字與CI：2/27已提供ai檔與規範供製作。3/20確認文字稿並回覆人壽。   1. 國泰協辦單位線上廣宣活動版位：   (a)2/26提請法務確認合規性，3/5完成確認並通知人壽。  (b)金控、銀行與證券版位設置、排程與協調：依各版位規範委外製作，另提單申請上版。3/20素材製作完成，圖稿審閱與調整中，3/30完成。  (C)金控、銀行、證券版位申請：銀行內網、銀行line官方(系統轉換)審核中，其餘已全數上線。   * 1. 活動上線前/後QA：因應點位上線，3/27提供各公司客服單位及線上編輯。 |
|  | **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。經會議討論，今年度以外獎方式推動，暫不納入考核。 | | 2 | 客說會時程 | 3/23舉辦後活動全數取消，4月中旬後重啟評估與安排後續規劃。 | | 4 | 員工體驗會 | •2/14召開集團經營討論會議。  (1)現行ROBO架構是否遵循投信投顧法令規定🡺2/17與主管機關討論定案維持原架構。  (2)3月起，搭配行銷活動舉辦銀行內部說明會，依試辦結果調整後進行集團推廣。  (3)邀請高階主管體驗與支持  •依產品架構調整推廣活動時程與活動規劃：(1)共三場，第一場為3/18(其餘兩場預定於4月舉辦)，3/11開放報名。後續取消。  (2)博恩影片上架學習網：申請中。 | | 5 | 集團員工  行銷活動 | •揪團：4/1-6/30組隊並完成交易任務，獲得抽獎資格。4/8上線，以公務信箱廣宣，4/9申請上架金控入口網曝光。 | |
|  | **2020年金控KPI訂定作業**  **【楊慎淇】** | 1. 目的：呈報總經理暨處部承接KPI及目標 2. 進度：   (1)2/15寄發通知。3/3完成初版，3/19完成簽核。  (2)3/10盤點與調整總經理/處部KPI作業流程。 |
|  | **金控員工創新提案獎勵**  **【洪筱婷】** | 1. 因近年來收到之提案較少商業創新，多與員工體驗有關，與創新提案辦法設置初期方向已不同，擬修訂廢止本辦法，並由CPX戰情室規劃相關員工體驗發聲管道。 2. 近二年各子公司創新提案執行狀況：    1. 國壽：2019年收160件，受理22件，6成為服務流程精進改善。    2. 銀行：2019年規定每部門根據所屬業務提案，算部門協理PMD。   2020年將部門分為二大系統進行提案競賽。   * 1. 產險：無徵稿收件。   2. 證券：2015起無徵稿收件。   3. 投信：隔年舉辦一次主題式大型徵稿。 |
|  | **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，2月11日已完成移交法務歸檔。 |
|  | **109年度個人資料盤點**  **【許瑞宏】** | 個資檔案清冊、企業資訊流概覽圖比照去年，個人資料管理衝擊分析調查表填寫完，預計3/18簽出，3/27簽核完畢。 |
|  | **電子金融**  **月會**  **【許瑞宏】** | 1. 4月份會議於4/22舉行，採視訊會議方式進行，議題： 2. 數位獲客及一鍵綁卡合作機制 (銀行卡金) 3. 數位平台服務滿意度調查 (人壽數發) 4. 官網\_子公司內容管理系統導入介紹 (銀行數銀) 5. 成員異動：林佩靜副總、陳明泉協理、楊子禾經理 6. 預計正式會議前，先行演練外點連線視訊會議測試 |
|  | **金管會檢查局一般業務檢查**  **【許瑞宏】** | 1. 二年一次檢查局一般金檢：109/3/26~107/4/17。 2. 調閱資料範圍：107/8/31~108/12/31。 3. 先針對公版調閱資料(整合行銷部有14項)及單位規章辦法，於3/20前提供稽核室。 4. 檢查局進駐第三會議室，開始檢查    1. 資料倉儲管理要點之各子公司資料銷毀工作細則    2. 直效共銷名單：建議訂定銷毀期間    3. SAS資料庫使用紀錄 |
|  | **查核缺失季追蹤**  **【許瑞宏】** | 1. 內外部查核意見缺失改善季追蹤作業，4/10截止。 2. 3/31已請數數發洪采襄擬改善Hadoop之AD帳號缺失。 3. 4/7已更新改善進度，預計4/30改善完成。 |
|  | **股東會**  **【許瑞宏】** | 1. 股東會將於6月12日召開 2. 股東會模擬問答截止日為5月5日 3. 股東會總演練於6月9日   其他細節視疫情而定。 |
|  | **國壽滿期金專案**  **【許瑞宏】**  **【楊慎淇】** | 1. 案由：依據11/18保險聯繫會議，劉大坤資副建議金控與各子公司成立專案小組，討論滿期金回流推動痛點與機會。 2. **各子公司回流優化方案**(預定3/2保險季會報告)：    1. 銀行：對滿期回流銀行客戶在Q2有美元換匯及定存加碼優惠。美元換匯減碼0.035，美元3個月定存加碼0.3%。    2. 證券：推廣小債平台及定期存股，配合業務員廣宣，滿期客戶交割有手續費優惠、及禮券好禮。    3. 投信：輔導人壽重點單位，宣導滿期金回流投資型商品，連結標的選擇國泰投信基金。 3. **整體客群分析**：壽整合行銷科預計6月提案。    1. 未來5年年金件數(件數)  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | |  | AUD | NTD | USD | 合計 | | 2020 | 15,160 | 1,751,119 | 476,082 | **2,244,381** | | 2021 | 15,160 | 2,218,952 | 477,050 | **2,713,183** | | 2022 | 15,160 | 1,945,711 | 481,375 | **2,444,268** | | 2023 | 15,151 | 1,911,626 | 478,591 | **2,407,391** | | 2024 | 15,147 | 2028848 | 478,556 | **2,524,575** |  * 1. 未來5年年金金額(台幣萬元)  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | |  | AUD | NTD | USD | 合計 | | 2020 | 10,729 | 3723693 | 1,063,556 | **4,797,977** | | 2021 | 15,271 | 5350860 | 1,127,033 | **6,493,164** | | 2022 | 19,150 | 5658637 | 1,237,099 | **6,914,886** | | 2023 | 21,023 | 5467559 | 1,296,096 | **6,784,678** | | 2024 | 21,512 | 6382942 | 1,350,134 | **7,754,588** |  * 1. 與整行科報表數字不一，下午與嬑青討論 |
|  | **集團旅平險協調**  **【曾芷儀】**  **【黃薇】** | 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. 第三次贊助人會議：原定4/9(四)10:30在第七會議室召開，因防疫考量，取消會議，已寄發取消通知，並將會議資料上傳至行動會議APP。 4. 機場櫃台上線：3/24(二)已上線新版不便險。 5. 產壽險總簽進度：人壽和產險皆已完成。 6. 易call 保：因近期人壽IT臨增業務量多，人力不足，暫定從4/15（三）延至4/29（三）上線。 7. 贈送版不便險：以標準型不便險為基礎，規劃相同給付項目、保額較低之新贈送版不便險。惟贈送版不便險仍為過渡期作法，僅維持4/1-12/31，人壽數發規劃於此期限內突破法規限制爭取搭售標準型不便險。目前商品規格及活動條件皆已確定，由數發與銀行先行簽約，惟受疫情影響，產險全面停售不便險，故贈險活動待解禁後上線。 8. 信用卡滿額贈：確定取消信用卡滿額現金回饋之活動，銀行將公佈於卡友活動頁面告知用戶。 9. 檢視指標訂定：已檢視過去績效並訂定2020年度目標，並於第二次贊助人會議呈報。 10. 商務開拓：已和壽產險確認策略合作對象(星宇航空、LINE BANK、將來銀行、樂天銀行)之開拓進展，僅產險正和星宇航空接洽中。目前將星宇航空列為首要開拓對象，已主動聯繫窗口，探詢合作意願，等待回覆中。 11. 團隊成員考核：原預計比照戰情室，團隊成員駐點滿半年以上，由專案辦公室評核年度考績。 |
|  | **集團品牌贊助策略研究**  **【曾芷儀】**  **【林昱宏】**  **【黃薇】** | 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，Cynthia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。  (4) 芝萱已完成修改版。  (5) 3/25 與Amy、小豹開會討論後，修正簡報中。  1. 還是會以品牌贊助為主軸，只講品牌會太廣，方向又不一樣。  2. 增加國泰女籃體系宣傳，UBA文化大學亞軍、HBL淡商冠軍。  (6) 4/9 與Amy Team一起報告給David |
|  | **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年米其林贊助活動規劃： 3. 2020米其林指南-台北台中發佈會暨Gala Dinner因應全球新冠肺炎疫情將延期至第三季舉辦，確切日期待米其林視疫情狀況決定。   因舉辦時間未知，本公司參與席次擬降低為20席。   1. 2/20米其林依銀行需求，提供3款小型餐酒會規劃，經呈報執行長，裁示如下，相關需求已再與已與WA溝通，預計3月底將提供進一步規劃。  * 今年不舉辦大型mini gala，改舉辦能與客戶互動較深入之小型餐會，由理專陪伴參加。 * 餐廳選擇已2星餐廳為主，搭配提案2由專業品酒師教導品酒。 * 約50~60人/場，中部1場、北部3~4場 * 舉辦時間：11月中 * 配合理專加入，預算降低至USD 500/人(2019 mini gala預算約USD 790/人)  1. 除固定品牌合作及上述活動舉辦費用外，不足合約45萬美元之部分，約USD 56,600與WA協商，暫擬規劃如下：  * 製作國泰米其林聯名紀念酒：預算USD 20/瓶(含包裝)，共700份，作為gala dinner及銀行餐酒會伴手禮。 * 廣宣：邀請社群名人與星級餐廳主廚合作拍攝影片，以記憶中的味道-酸、甜、苦、鹹、鮮-設計可自行在家製作的美味餐點，加深民眾國泰米其林合作印象。 |
|  | **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2020.04.08會員累計如下表：  |  |  | | --- | --- | |  | Total | | 累計人數 | 2,053,026 | | 全新會員 | 2,000,122 |  1. 通路推廣：  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 通路 | 2月  (2/1-29) | 3月  (3/1-31) | 4月  (4/1-7) | 全年度  () | 2020  年度目標 | 進展率 | | 分行 | 2,301 | 2,126 | 246 |  | 70,000 |  | | DS | 150 | 197 | 39 |  | 90,000 |  | | 人壽 | 953 | 1,422 | 211 |  | 28,000 |  | | Total | 3,396 | 3,745 | 496 |  | 188,000 |  |   3. 2020年度目標: 25萬通路新會員。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。  5. Jerry 願意以進件後30天也算給DS的績效，呈現於MR半月報中。  6. 2019年MAU：平均44.2萬(2018年32.7萬)、最高52.3萬(12月)。  7. 2019年開啟天數：3.65天，較前期成長0.03天。  8. 2020/1/26初二撒紅包DNU 2,715、DAU 105,092。  9. 會員數2020/1/31開始破200萬大關。  10. 預計4/24更新MR官網(新增小樹點和第3方服務說明)；預計6月初上線小樹點新官網。  11. 國泰優惠 2020年度KPI (公開)  (1) 開啟天數5天 (2019最高為3.8)  (2) 小樹點累積2億點，包含行銷贈送、紅利兌換、手動兌換。  (3) 小樹點兌換次數60萬次。 |
|  | **NBA**  **品牌合作**  **專案**  **【林昱宏】**  **【林芝萱】** | 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： 2. 成效：<https://reurl.cc/8qrog> 3. 2020上半年度規劃： 4. 明星賽系列預測 5. 季後賽預熱社群活動：心理測驗 6. 季後賽神預測網站調整 7. 進度： 8. 合約簽署完畢 9. 明星賽系列神預測 (1/13 – 2/15) 數據成效：   網站瀏覽次數：88,446，來自國泰優惠26,295  不重複上站人數：33,132  不重複登錄人數：6,264  社群觸及：47,464   1. FB心理測驗遊戲：已送審NBA完成，將開始製作  * 預計活動：4/20 – 5/10，如能提前將會提前上。 * 確認可在NBA Taiwan FB粉絲頁投放廣告，將會與UDN規劃討論後續執行方案，並請他們提供報價單。 * FB與IG廣告規劃：<https://reurl.cc/R4XjND> * 規劃6-7月活動中，可能是類似心理測驗的單次社群活動。  1. NBA季後賽神預測 (4/19開打)：   已請Leo協助分析，預計3/31前提供結果。   * 目前正在規劃如果不強迫成為國泰優惠會員的方案，請會員留下姓名與Email。 * 獎品方面可能不再提供7-11票券。 正在找尋其他替代方案，且可能採用Email發送電子序號獎品，已詢問宜睿可行性。  1. NBA續約建議： 4/8已提供David需要的3頁報告。 2. 國泰NBA 3X已提供F1新聞給他們參考，根據公關部表示，NBA似乎還是想在4月底開始報名，7月打總決賽。 |
|  | **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。  一、行銷優惠合作  上線行銷優惠合作：詳見表單 (<https://goo.gl/EGs5uL>)    二、異業合作  1. Red Bull -> 1/15已回信婉拒F1，有提及後續阿里會邀請他們來聊聊。並請他們如準備好2020年度計畫，可以先分享出來。目前確認因為疫情暫時都沒有進一步的規劃。  2. 2020 VOUGE風格野餐日   * Vogue#風格野餐日：Vogue Taiwan 在 Vogue Health的概念之下提出的在地品牌活動，2020年已邁入第6屆。城市野餐的概念融合自然氛圍、舞台活動、風格特色市集，亦與環保體驗和公益參與深度結合，形象自然清新且正面積極，線上觸及與線下參與人數眾多且逐年增加。 * 國壽確定參與今年度Vogue#風格野餐日品牌活動的合作。藉由Vogue專業的跨媒體整合行銷網絡，以及風格野餐日的現場駐點與互動體驗，推廣國壽LINE BC與Cathay Walker，營造青春活力、健康運動的品牌形象，另擬結合公關與集團CS相關行銷操作。預計2月27日前完成確定合作細節，開始進行前導宣傳。 * 國壽駐點攤位 攤位設計風格：木質文青、自然、藤蔓花牆 體驗區設計： 集體創作 或 多肉小教室 贈品：國泰樹狀小香皂，體驗打卡分享即贈 * 國壽 x Vogue野餐尋寶 宗旨：以鼓勵大家多運動、健康防疫為概念，宣導 #CathayWalker 健康促進計畫 任務：達成各關卡指定步數方可進行關卡尋寶、並獲得下個關卡的解謎關鍵 專屬宣傳：   (1)每一站會有關主&遊戲規則立牌，立牌會置入國壽Logo強化品牌  (2)最後一站到國壽攤位完成任務可換取多肉植物贈品(任務為加入國壽LINE BC 或 填寫問卷)   * 防疫規劃 鑒於防疫需要，Vogue與市府商討後，野餐日確定延期至7月11日週六。所有線上宣傳依舊會持續且至新野餐日日期，以鼓勵大家走出戶外、健康野餐的方向宣傳，最後以野餐實體活動作結。 因目前疫情未控，官網暫時將野餐日確切日期抽掉，待疫情控制後與政府單位確認後公告。 * 3-5月前期宣傳安排   - Vogue雜誌3月刊：露出國泰新人類徵才計畫廣告  - 2020#風格野餐日官網：<https://www.vogue.com.tw/voguepicnic/> - 5月雲野餐：打造線上互動網站，作為野餐前期暖身宣傳，藉由互動式體驗引發社群討論   1. 電影/戲劇類別：也許可以找李安合作，發想中。 2. Pinkoi：Ｑ4會有兩場大型線下活動，一場在台中，一場在台北，將於Ｑ3開始洽談合作細節。 3. 第7屆台大音樂節(4/24-5/17)：已確定停辦。 4. 第5屆政大音樂節：提案企劃書如下。活動日期待確認，主辦方正在商討延期事宜。因疫情關係，暫以2021年之贊助為目標去談。   https://drive.google.com/file/d/1Pfc4SRZo9shFtwrIyGI-BBbxp1fXtAH\_/view?usp=sharing   1. 2020第二屆台灣奶茶節：4/1妞新聞奶茶節來訪簡報。 2. StreetVoice：﷽﷽﷽﷽﷽﷽﷽﷽﷽﷽﷽﷽﷽﷽﷽﷽﷽﷽ pinkstival,街聲：已聯繫到窗口，正在詢問近期有無線上演唱會之規劃。   三、客群拓展   1. 寵物飼主客群 2. **案由：** 隨著國內寵物飼養比例逐年上升、寵物市場的漸趨成熟，人們的生活更加緊貼寵物。透過與寵物服務產業/科技新創團隊等異業合作夥伴進行合作，接觸潛在飼主客戶。 3. **寵物客群：**    1. 產險寵物險 與產險討論寵物險異業合作面向，盤點目前最希望的合作是核保相關的異業數據資料，其次為互惠的行銷合作。    2. 國泰優惠 將新增任務牆功能，「寵物」為其中之一的興趣/資料選項。 持續開發寵物服務類(e.g. 媒合平台/寵物用品電商等)異業合作，為未來國泰優惠收集的寵物客群提供優惠或相關服務。 4. **合作洽談對象及內容：**     1. **安家行動寵醫** 4/1已提案予寵物險部門進行討論： i. 提供獸醫師到府醫療的便利性，並提供合作優惠給有需求的國泰寵物險飼主。 ii. 合辦寵物醫療知識與保險講座，提供飼主正確的醫療知識與保險觀念。    2. **PetTalk說寵物** i. PetTalk寵物健康護照系統：已與產險洽談未來看診與理賠聯動的相關合作。 ii. 線上或線下寵物類活動：視PetTalk提供今明年活動企劃，以討論可合作形式。    3. **動物雲商城** i. 國泰優惠APP行銷導購：由電商提供優惠序號，透過APP發送給寵物飼主用戶。5/1-31上架國泰優惠進行合作。 ii. 寵物險廣告行銷合作：寵物險資訊露出於電商首頁或是購物結帳完成頁面。請產險與動物雲4/10前提供初步簡介資料以利進階討論。    4. **東森寵物雲** 預計先以國泰優惠合作面向始談起，再接往其他進一步合作。(註：東森保代已和華南產險自2019年9月合作推出「東森華南寵物險」。) 5. 其他：家庭親子、新手爸媽、女力...等 |
|  | **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    KKBOX已提供結案報告，檔案有1.7G，另外提供給協理。  KKBOX風雲榜初步回饋：   * + 1. 國壽:   - 內部多位主管覺得贊助案效果好，很喜歡KOKO在現場置入的方式與玩法，建議明年可以用類似的互動機制來置入；  - 業務員與同仁覺得門票是好的行銷資源，希望未來可以爭取更多；  - 整體來說，國壽認為風雲榜是好的贊助標的，如果可以願意持續贊助。   * + 1. KOKO：   - 現場置入效果佳，風雲榜的調性符合2020年的TA目標：7-30歲；  - 覺得不一定需要門票，比較想要有曝光與互動機會；  - KOKO與國壽都不喜歡攤位，如有持續贊助，可換成其他曝光。   * + 1. 公關部：   - 整體露出滿意，認為KKBOX配合度高，很樂意針對國泰需求調整。  - 建議David後續可詢問小老闆當天現場的感想  KKBOX 2020年可能會走校園巡迴，KOKO跟國壽都很有興趣。預計在4月KKBOX會出提案。  KKBOX已告知公關與子公司，因為疫情將會延遲提案，目前已確定上半年都不會有任何校園活動，下半年目前也都暫停中，等後續疫情明朗後才會提供。 |