**行銷規劃處整合行銷部周報**

**2021.1.7**

1. 金控服務品質委員會【楊慎淇、洪筱婷】

預定於2021/1/8完成Q1會議時間調查。

1. 客戶聲音蒐集(VOC)分享會議【楊慎淇、洪筱婷】
2. 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。
3. 進度：12/18已確認各子公司續約需求，12/22送出續約簽呈。
4. 網路輿情工作坊已於12/16(三)下午舉辦，議程如下，共23位參與。

|  |
| --- |
| **Part 1 工作坊課程** |
| **關鍵字設定** |
| **情境教學：2~3 天內要交付的小報告** |
| - 資料蒐集整理、負面事件觀測、活動成效分析 |
| **其他功能補充教學：** |
| - 自動化報表、維度分析、自訂族群及族群探索 |
| **Part 2 純網銀趨勢分享** |
| **網友對於純網銀的印象為何?** |
| - 整體印象、三年度印象變化 |
| **各品牌的溝通方式及重點為何?** |
| - 品牌聲量比較、各品牌的溝通重點、品牌透過哪些管道溝通 |
| **網友對於純網銀有什麼期待?** |
| - 服務、合作夥伴分析 |
| **網友對於純網銀有什麼顧慮?** |
| - 弱點分析 |

1. 2020年度內控&法遵自行查核【洪筱婷、詹宛霖】
2. 12/29呈本部109年度內部控制制度自行查核工作底稿，1/4將完成查核底稿稽核系統上傳。
3. 預定2021/1/4-1/22進行內控&法遵自行查核。
4. 預定12/30完成2020下半年法遵教育呈報。
5. 銀保會議【楊慎淇】
6. 目的：協調金控銀保通路商品策略及業務推動作法。
7. 11月份會議時間：11/17。
8. 業績概況與同業訊息(人壽/銀行)。
9. 投資型商品佣獎討論(銀行)
10. 儲蓄險/類保障商品體檢規範討論與建議(銀行)。
11. 美躉理財型商品需求(銀行)

會議記錄已完成，11/24寄發子公司辦理。

1. workshop：11/3，國際金融會議廳
2. 經營績效檢視(人壽/銀行)
3. 銀行客群樣態分析(銀行)
4. 分組研討與實作(人壽通路與商品部門/銀行通路部門)：邀請DDT協助引導，10/26討論分組流程表。
5. 人壽提供商品開發規格表。
6. 11月份追蹤事項
7. 美躉理財型商品：1/1開辦。
8. 1月份會議：經與銀行/人壽溝通，停開一次。
9. 集團客戶拒絕資料交互運用通報機制【楊慎淇】
10. 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
11. 進度：
12. 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。
13. 依11/8討論會議：
14. 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。
15. 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。
16. 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。
17. 4/14法務討論會議：後續確認修法後各公司(銀行除外)告知事項異動暨註記影響情形🡺證券、產險已回覆，待人壽回覆。
18. 4/27提請資訊需求：資訊處初步回覆，5/5召開IT會議討論。
19. 5/14資訊處回覆方案評估結果。5/19完成會議資料。5/20寄發會議通知。
20. 5/21-5/25向子公司業務單位說明。經會議討論，預定6/16彙整評估資訊與進度🡺各公司回覆資料完成彙整。

金控整檔：7/8已提出資訊作業申請。預定10/30完成。(a)產險來源檔導入客服資料，於9/23上線。

(b)設控：請產險評估提供客戶主檔取代現行金控比對邏輯，供金控讀取比對。

(c)驗收：金控完成第一階段驗收，12/21通知各公司申請系統帳號授權並進行驗測。

證券導入TD：10/21會議(a)請證券確認金控預估使用空間是否可行，確認後粗估明年度費用分攤。🡆10/27已提供預估空間量，請資訊處試算費用(b)請銀行確認開啟管理帳號與防火牆等相關資訊作業項目與執行單位。

異動歷程檔：經與金控資訊處討論，請各公司預估整檔檔名、規模、欄位與格式以及整檔時程。陸續完成與BU和IT窗口溝通需求。人壽完成資訊作業申請，已回覆，產險預估中，銀行8/24與證券8/19召開內部會議討論，已回覆。9/8彙整子公司意見，提供資訊處評估。人壽、產險預定11月底提供資料，證券預定12月底提供資料。另規劃銀行彙整檔需求供銀行作業評估。

資料品質：已與法務討論改善作法。預定提報9月法管會。8/11完成提案資料並提請法務檢視。9/9回覆意見，完成提案。法管會9/14通知與會主管回覆意見。配合9/24會議決議，10/7彙整法務意見並於10/8會議討論會後再行確認。子公司說明會議10/21召開，10/14寄發會議通知與完成會議資料。

1. 數位照護個資共享：1/4召開會議。待數銀提供法遵條款意見後，邀集各子公司會議說明。
2. 金控資料倉儲【楊慎淇】
3. 跨售資料偵錯：
4. 3月底未有資料：4/10通知資訊處處理。4/16重新執行完成。
5. 5月底未有資料：6/9已完成執行。
6. 6月底未有資料：7/9聯繫人壽倉儲，7/13重新執行完成。
7. 11月底報表數字異常：12/18通知人壽倉儲，12/28重新執行。
8. 金控倉儲優化作業(10/8會議):專案時程5個月
9. 切割跨售排程，減少跨日致排程中斷情形。
10. 清查現行資料表，評估停止使用率低之資訊作業。
11. 明年配合進行跨售資料排程測試
12. 寶可夢合作專案【楊慎淇】
13. 目的：以集團角度建立遊戲客群合作模式。
14. 進度：
15. 【Q3活動】：
16. 點位合作：

|  |  |
| --- | --- |
| 全家 | 提供廣宣曝光+點位兌換優惠與點數兌換，人壽5/11提案🡺規劃中，預計Q4深度合作。 |
| 全聯 | 提供廣宣曝光+點位兌換優惠與點數兌換，人壽5/11提案🡺6/11拜訪，後續研議網投合作以及APP內活動資料回串問題。 |
| 捷運 | 觀察疫情緩解情形，預計7月點位合作洽談。 |
| 桃園置地 | 1. 6/10請國建評估28個預留點位之期望佈點時間與點位資訊。🡺A區設點12個，配合園區開幕時程，8/5上線。 2. 配合見面會，評估Pokemon GO短波遊戲操作可行性。 |

1. 國泰協辦單位線上廣宣活動版位，已於6/25前完成申請，7/1上刊。
2. 見面會(10/24)：
3. 人壽6/16召開討論會議，6/15提供園區空間簡介供活動規劃討論。
4. 活動方向與執行內容(7/8)：場地為A區，邀請人壽客戶與園區遊客參加，以健康為主軸，置入pokemon明星、CW/MR等互動攤位並搭配舞台遊戲。已完成選商。
5. 【Q4活動】

(1)點位合作：維持Q3合作對象。

(2)國泰協辦單位線上廣宣版位：9/28申請金控官網與員工入口網，10/1上線。10/5申請hotnews曝光，10/6上線。

1. 明年度合作意向
2. 9/1會議決議，邀請各公司討論明年度合作意向與需求，會議時間9/7。
3. 9/7會議:由各公司評估合作意願與意見回饋。9/14提供彙整意見，產險與證券有合作意願。
4. 人壽續約會議:待10月份旗艦實體活動結束檢討成效(人壽預定11/10提供成效報告)與滿意度調查結果(11月進行，年底前產出報告)後，再行評估續約作業。
5. 11/6與數銀聯繫，確認KOKO合作意向，以新戶卡面與促刷禮為主。
6. 11/18實體活動結案報告會議。
7. 子公司合作內容彙整:11/25寄發通知，子公司於11/30提供合作提案與預算，12/1回覆人壽。
8. 人壽明年度擬不續約。
9. ROBO智能投資服務推廣【楊慎淇】
10. 目的：協銷ROBO產品至集團通路，提高服務使用人數。
11. 進度：
12. 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，視疫情狀況評估與安排後續規劃。已請分行洽詢。 |
| 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。 * 博恩影片上架學習網：4/14已上架學習網。點閱數：6/1(1,106) |
| 5 | 集團員工  行銷活動 | •揪團：4/8-6/30組隊並完成交易任務，獲得抽獎資格。  (1)4/8上線，以公務信箱廣宣，4/9申請上架金控入口網曝光。  🡺資格隊數：4月份64隊，5月份20隊(4月延續45隊)。  (2)新活動網頁上架入口網：  🡺4/22完成申請hotnews並上線。  🡺4/22申請功能選單，4/27上線。  🡺4/27banner申請，5/4上線，至6月底，採每兩週輪撥。  (3)Line貼圖文分享：4/25上線。  (4)集團員工簡訊：5/7起寄送。  (5)申購者問卷調查：投資與使用經驗分享，獲抽獎資格。  •星際之旅：8月起完成交易任務，獲得抽獎資格+員工加碼超商禮券。  (1)8/10申請上架員工入口網功能選單，8/17上線。  (2)8/10申請上架員工入口網banner，8/14上線。  (3)8/18申請上架hotnews。 |

1. 分行/區部績效：
2. Q2：配合銀行延長活動計績期間至6月底，更新至6/30結算。區部獎勵為達標+加碼(期末總投資本金大於首扣金額)
3. Q3：新戶目標2戶/人，且新戶資格增加期末本金需留存1萬元。配合銀行延長活動計績期間至9月底，更新至9/30結算。已更新結算報表。
4. Q4：新戶目標與定義同Q3。結算至12/31止。
5. 人壽通路推廣(AG)：
6. 通路市場調查，了解AG認知:8/11完成調查規劃初版。8/18完成問卷上版作業，8/31完成前測。9/28完成調查資料分析。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 日期 | 9/1 | 9/6 | 9/9 | 9/14 |
| 回卷數 | 320 | 612 | 753 | 1700 |
| 項目 | 執行 | 9/7寄發跟催信 | 9/10寄發區部群組 | 截止。比對基本資料，9/24提供資料 |

1. 規劃獎勵方案，協助基金投組新戶推廣。

(a)依10/5會議，安排區部協理會議溝通後至單位宣導：待完成推動架構評估後，挑選試點區部。

(b)適法性確認：就列為共銷項目諮詢人壽法務意見後，再行評估推動架構。🡆針對法務意見，11/16與人壽/銀行討論調整方案。MGM方式推廣+列入國壽拜訪活動項目，搭配個人回饋與區部獎勵，提高活動效益。銀行採推薦碼、人壽採體驗問券認列績效，於區部主管會議(12/25)溝通前，完成簽核與適法性確認。預計明年1-2月試點教育訓練，試點時程3月起，為期一季。

* + 1. 數銀部12/1完成內部呈報，12/9與國壽業務部主管說明。
    2. 依12/9會議討論調整活動規劃，12/22會議交換長短期推動意見。預計1/12前完成辦法與教育訓練資料調整。1/19人壽會議說明。

(c)規劃開辦國壽通路投資型保單：商品設計中，待觀察iSmart 保單(原定11/26開辦，延後)後銷售狀況後，評估規劃獎勵活動後安排上線時程。

1. 金控資產管理【楊慎淇】
2. 目的：建立子公司產品與通路協作機制，協助金控資產管理推動。
3. 進度：
4. 依7/1討論內容調整規劃template，7/2寄發銀行與投信，7/13彙整。
5. 新增投信相關財務數字、基金績效表現、產業銷售狀況、人壽保單鏈結/類全委概況。
6. 7/21討論後調整，7/27更新完成。
7. 7/28:預定增補(a)人壽類全委帳戶:已提供佔比與明細(b)投信年度預算。
8. 2020年金控KPI訂定作業【楊慎淇】
9. 目的：呈報總經理暨處部承接KPI及目標並進行追蹤
10. 進度：
11. 2/15寄發通知。3/3完成初版，3/19完成簽核。
12. 3/10盤點與調整總經理/處部KPI作業流程。
13. CSR辦公室新增總經理KPI，6/20提供指標分類。
14. 上半年追蹤：7/21寄發通知，8/7完成資料彙整。8/11上簽，8/18核定。
15. 年度追蹤：11/5寄發通知。11/20完成彙整，12/8簽核。
16. 12/1與人資、策規討論流程調整。待策規完成KPI彙整後(預定12月底)，訂定會議時間。
17. 2021年集團跨售目標設定【楊慎淇】
18. 目的：配合集團明年度營運與業務推動討論(預定12/24)，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。
19. 進度：10/20寄發通知。11/26完成彙整。11/30與協理討論後調整，併請人壽補充滿期金說明。12/2已上簽。12/11簽核，並提供給財務處。
20. 成立fintech小組【楊慎淇、黃薇】
21. 目的：協調fintech相關政策與發展方向，促進決策達成共識
22. 進度：
23. 10/19召開討論會議。盤點現行待推動議題之需求與痛點。10/29完成彙整。
24. Kickoff meeting行前討論會議11/4召開，11/3完成會議資料。
25. 依11/4會議討論調整Kickoff meeting會議資料。
26. 會前會時間11/12
27. Kickoff meeting會議時間11/20：已完成調整會議資料，11/18寄發會議通知。
28. 內部參考資料討論會議11/27：11/23已寄發會議通知。
29. cloud專案：依11/30訪談結果調整內部參考文件。
30. 國泰盾專案：12/15需求訪談，確認案型。
31. 人壽/銀行數據單位討論資料共用議題範圍，會議時間12/17。12/15提供會議資料。12/31彙整人壽應用場景說明，待銀行提供。
32. 對焦會議時間1/4：調整為內部溝通會議。
33. 電子金融月會【許瑞宏】
34. 1月份會議：1/29下午2:00舉行。
35. 議題：
36. 官網優化 2.0 (產險數發)
37. KOKO 2020 成果 & 2021 定位與規劃 (銀行數銀)
38. 集團APIM (金控數數發)
39. 據點數統計【許瑞宏】
40. 據點數統計至2020/12/31

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 金控 | 人壽 | 銀行 | 產險 | 證券 | 投信 |
| 2020Q3 | | | | | | |
| 合計 | 867 | 530 | 232 | 63 | 14 | 4 |
| 國內 | 631 | 389 | 165 | 61 | 12 | 4 |
| 國外 | 236 | 165 | 67 | 2 | 2 | 0 |
| 2020Q4 | | | | | | |
| 合計 | 878 | **565** | 232 | 63 | 14 | 4 |
| 國內 | 635 | **393** | **165** | 61 | 12 | 4 |
| 國外 | 243 | **172** | 67 | 2 | 2 | 0 |

1. 2021起保險局主導人壽公司組織重大變革，請人壽及產險重新定義「服務據點」，以利公告。
2. 米其林品牌合作案【曾芷儀、洪筱婷】
3. 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。
4. 2020年米其林贊助活動規劃：
5. Gala：2020米其林指南-台北台中發佈會目前規劃於8/24於台中歌劇院舉辦，僅邀請得獎餐廳/廚師與媒體參加，並線上直播，不舉辦Gala。7/24米其林告知2020年本公司贊助雖延期，7/27發佈的媒體採訪邀約中還是會將國泰金控列為2020年官方金融合作夥伴。
6. 合約順延進度：8/18收到米其林合約，8/25完成6家公司簽約。
7. 費用進度：8/31收到發票，已交由公關部核銷預付50%的贊助費用22.5萬美元，台幣6,594,750元。
8. 配合米其林首年加入台中餐廳進行評比的新聞熱度，8/25於蘋果日報米其林專刊刊登半版廣告，並彙整集團相關美食優惠請公關部協助撰寫新聞稿於8/26發佈。
9. 8/24發布會當天，共計80家媒體到場，當週新聞共約1700則(電視台約120則、平面約80則、網路約1500則)，蘋果日報米其林專刊25萬份完售(蘋果平日發行量20萬份)。
10. 銀行通路證券複委託分潤【曾芷儀】
11. 案由：銀行評估集團整體效益及客戶利益，未來將循複委託模式導引客戶至證券購買ETF及債券商品，以創造雙贏，故將評估兩家子公司分潤及計績制度。
12. 進度：
13. 法務面：已請法務確認，可依人員或設備共銷方式進行分潤。
14. 平台預計明年Q2上線，銀行首年擬不分潤，目標先以獲客為主，按數位推廣預估加計分行通路，初估一年約可完成15萬戶國證開戶數；2021年底將再依新開戶客戶樣態推估交易量，並希望金控能以集團整體角度，訂定包含公司經理人計績及分潤制度，銀行預計於12月底前提供行內double-booking計績資料以為後續訂定參考；證券已依私銀共銷分潤基礎計算分潤比率為27.9%(未含推動獎勵)，將依雙方建議召集會議討論後續執行做法。
15. 集團共同基金商業合作策略專案【曾芷儀、詹宛霖】
16. 案由：盤點集團子公司（以人壽、銀行為主）作為境內外基金銷售通路與基金公司的合作往來概況。為發揮集團綜效，將整合銀行及人壽基金量體，向基金公司爭取較佳商業條件。
17. 進度：
18. 10/30副總雙週會呈報：經彙整雙方資料，銀行與人壽目前對於現有合作夥伴具聯合洽談共識之基金公司依序為安聯、富蘭克林、摩根。
19. 11/10共同基金通路會議：請銀壽端於11/13提供專案簡報所須彙整洽談對象Tier1為安聯、摩根、柏瑞、品浩、路博邁之相關資訊。
20. 與銀壽個別確認專案簡報內容：
21. 銀壽洽談內容與合作節奏不同，人壽提出無法代表另一方向基金公司洽談條件。
22. 銀行較人壽為急迫，已在進行安聯、摩根的Global Term洽談。
23. 11/30前補充目前、或2021各與5間基金公司的合作進程。
24. 探詢銀壽各自對於投信/投顧目前在業務合作往來想法：
25. 人壽提出：每月檢視上架標的操作績效與歸因分析提供通路了解操作狀況。
26. Workshop：人壽、銀行皆有同感，希望投信可與集團通路端進行workshop，能有激盪(暢所欲言)的機會，讓投信創造更顧客導向、符合市場需求的基金商品。
27. 洽談進度與專案簡報彙整完成。12/10副總雙週會呈報David結論：
28. 由整行統籌舉辦workshop，聚集銀行、人壽、投信，結合通路與產品端意見，規劃未來投信基金商品策略。
29. 陸續追蹤銀行、人壽與基金公司洽談Global Term之規劃：

銀行回饋安聯、摩根Global Term已談妥，2021年1月始行。

銀行會密切與人壽追蹤討論路博邁、品浩的洽談，期以集團角度談到更好商業條件。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **類別** | **基金公司** | **合作進度說明** |
| 現有合作對象 | 安聯投信 | 銀行已爭取到Global Term並於1月生效，依現有AUM計，一年可多收益2,800萬 |
| 摩根投信 |
| 新洽談對象 | 柏瑞投信 | 銀行預計1月洽談Global Term |
| 品浩太平洋  投顧 | 人壽洽談中，預計Q1可確認洽談條件，並於Q2評估基金上架 |
| 路博邁投信 | 銀行：已於2020Q4完成境內經理費期望條件簽約洽談 |
| 人壽：將於Q1確認洽談條件，並於Q2評估基金上架 |

1. 集團資產管理業務發展聚焦會議規劃【曾芷儀、詹宛霖】
2. 案由：由金控整行統籌舉辦Workshop，以結合集團共同基金通路與產品端想法，規劃未來投信基金商品策略。
3. 進度：
4. 經12/25呈報副總後，擬先召開workshop收束通路意見後，再行與投信討論，已於12/29與Jerry討論，將以集團資產管理為出發點，並站在客戶及通路立場發想需求，擬於1/5前彙整相關資料，再行與副總確認專案目的後召開。
5. 1/5提供workshop規劃簡報予副總，待副總回應確認後續：
6. Mission：蒐集客戶、市場及通路需求，以共同提升集團資產管理規模
7. Workshop參與人員：

|  |  |
| --- | --- |
| **Sponsor** | **國泰金控** 孫至德資深副總  **國泰人壽** 黃景祿副總  **國泰世華銀行** 李素珠副總 |
| **列席主管** | **國泰投顧** 黃若蘭總經理  **國泰金控** 呂錦棠協理  **國泰人壽** 黃建智協理  **國泰世華銀行** 李鼎倫協理 |
| **小組成員** | **國泰金控整合行銷部**  曾芷儀副理  詹宛霖高級專員  **國泰世華銀行財富管理部**  楊凱瑋經理  楊坤軒經理(分行理財業務科)  李昀千襄理  **國泰人壽投資型商品部**  張孝旭經理  曹淑娟副理  林雪楨副理  洪仁偉副理  郭俊良高級專員  **國泰投顧投資理財部、研究企劃部**  林佳蕙協理  林獻欽經理  許瓊瑛經理 |

1. 時程規劃：

1/29前進行workshop討論會

2/8前完成workshop小組提案

1. Agenda：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **時間** | **活動內容** | **內容說明** |
| 1:30~2:00 | **Kick-Off** | |
| 2:00~:2:30 | 市場資訊分享 | * 銀行、人壽、投顧市場及通路資訊分享與交流 |
| 2:30~3:00 | 通路聲音蒐集 | * 聽聽通路的聲音-在協助提供資產管理建議時，各自遇到什麼問題?   1. 內部通路-理專/經手人、理財客戶/保戶、產品PM   2. 外部通路-他行同業意見回饋 * 將不同通路的問題按嚴重性與急迫性排序 |
| 3:00~3:30 | 通路聲音聚焦 | * 分享彼此的通路問題，找出是否有共同問題點? |
| 3:30~3:40 | 問題歸因 | * 分組配對，尋找每個問題的背後原因，歸類不同問題是否有相同的根因 |
| 3:40~4:00 | **中場休息** | |
| 4:00~4:30 | 產品價值鏈許願 | * 將根因收斂到產品價值鍊上，請銀行、人壽列出每個鍊底下的願望清單 * 價值鏈的步驟(請投顧幫忙定義，ex：研發、行銷、教育、售後服務等) |
| 4:30~4:40 | 可行性排序 | * 排序每個價值鏈底下願望清單的可行性(請投顧就產品賣方的角度協助檢視) |
| 4:40~5:00 | 簡報模擬 | * 分組配對，就目前的討論素材模擬一份訴求簡報 |
| 5:00~5:30 | 分組簡報 | * 各組簡報 |

1. 請銀行財管、人壽投商於下周二前提供workshop可運用據以討論的量化資訊。
2. 人壽機場櫃檯外匯現鈔專案【曾芷儀、黃薇】
3. 案由：因桃機一航廈保險櫃檯將於近期投標，得標後可於任一航點設置自助投保機，故為發揮集團業務整合效益，將評估納入外匯現鈔提領可行性。
4. 進度：桃機已11/12公告招標結果，人壽已確定得標並完成簽約，待其向桃機提案後確認機台設置可行性。
5. 米其林客戶活動替代方案評估【曾芷儀、洪筱婷】
6. 案由：因疫情關係，米其林實體活動遞延一年進行，為延續金控與美食品牌連結印象，擬評估其他贊助案可能性，以深耕集團客戶關係。
7. 法國白色野餐節：
8. 簡介：源至法國巴黎，已有30年歷史，今年首度正式由法國授權台灣代理舉辦(至2023年)，並與白晝之夜與金曲獎共同列為台北市年度藝文盛事之一，今年度因疫情影響，全球僅3個城市舉辦，備受國際矚目，品牌意念結合熱情生活x在地飲食文化x國際城市推廣等主軸共同設計，活動除搭配白色野餐主題概念外，也會結合主軸邀請相關團體表演，另搭配東森及美麗佳人等廣宣進行大眾媒體宣傳。
9. 進度：將於1/13下午召開提案簡報會議，廠商預計於1/7可提供資料。
10. OFF MENU：
11. 簡介：由頂級雜誌品牌Tatler主辦，首度召集多位星級及新銳主廚共同舉辦創意私房菜料理饗宴，首年舉辦即快速完售，顯現星級美食對台灣人具高度吸引力。
12. 進度：已提供給人壽綜企與銀行財管，待其評估後討論合作意願。
13. 鳴日號觀光列車：
14. 簡介：為台鐵設計觀光環島列車，雄獅旅行社已標下代理權，擬規劃結合米其林的星級餐飲服務。
15. 進度：將於1/11進行初步討論。
16. 擬依客群規劃，彙整上述米其林相關替代方案，於1/13法國白色野餐節提案簡報會議後呈報副總。
17. 2021 Q1 Town Hall Meeting
18. 案由：配合金控政策舉辦2021Q1Town Hall Meeting。
19. 進度：
20. 原配合忘年會抽獎活動，擬訂為農曆年前1/27召開，惟因疫情關係，行管部已公告凡室內100人以上大型集會在2021/2/28前均暫停舉辦，故本次Town Hall將遞延至Q2再行舉辦。
21. 防疫概念員工伴手禮規劃：因疫情關係，擬結合秋冬防疫政策搭配品牌概念設計口罩，讓每一位員工成為集團品牌代言人，經呈報主管後將由公關部統籌規劃，並與TownHall員工伴手禮脫鉤，已於12/30召開討論會議，並成立跨公司小組統籌相關事宜，經洽詢中衛Q1產能已滿，將另尋其他設計及他廠口罩商，目前洽詢Vogue及Very中，已請其提供初步報價，待提供後將彙整相關資料呈報David。
22. NBA品牌實體合作專案【林昱宏、林芝萱】
23. 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。
24. 新合約續約流程進度：
25. 完成所有用印流程，已將合約正本全部送回子公司與NBA。
26. UDN活動問卷：
27. 日期：11/30 – 12/13
28. 曝光：NBA Taiwan FB、NBA Taiwan 官網
29. 數量：過往問卷回覆約有1000份以上，但是這次題目較多，UDN不敢確定是否可回收1000份。
30. 獎品：UDN提供，球衣、外套、玩偶、球星簽名照等。
31. 2021網路活動：
32. 進度：UDN回覆三種活動規畫技術上可執行，但是希望活動內容需要再討論與調整。1/13前提供第一版報價。
33. 規劃：
34. 5-7月，國泰NBA季後賽神預測，多重中獎機會：

完美神預測，完美命中每一輪每個系列比數，例如，獨得20萬。此為參考美國大學64強預測活動，完美預測1百萬美金，但從來沒有人中過。可做為很大的宣傳噱頭與公關操作。想確認送現金是否有

每輪每個系列賽可另外單獨預測，猜中即可抽獎。

如果參與b活動，第一輪與第二輪分別都沒有猜中，國泰加碼送小獎 (國泰球迷險概念)

1. 9-10月，籃球籤詩運勢活動。NBA Felix覺得籃球員素有點低，BR不一定會過關。
2. 11-12月，鍵盤GM活動。UDN編輯建議加入球員、教練等元素，可能會更吸引球迷。
3. 2021實體活動：
4. 進度：1/11 下午4點NBA來提案更新進度。已將12/28會議上David與阿里的回饋告知Felix。
5. 2021國泰自有資源置入：
6. 銀行：
7. MMB：廣告部詢問中
8. 官網：廣告部詢問中
9. ATM畫面：廣告部詢問中
10. ATM無人銀行：需提前一季預約，一月中前要預約第二季版位，廣告部建議以第三季為主(總冠軍賽與實體活動高潮也預估在7與8月)
11. 國壽：
12. 官網：綜企詢問中
13. MML：綜企詢問中
14. 電子保單相關：綜企詢問中
15. 金控：
16. 阿發：數數發回覆可執行，需要一個月前提供素材設計，將後續確認年度規劃後，包含NBA提案與金控網路活動，預約檔期。
17. 校園認養：公關部Ethan初步回覆廠商覺得可行，已請廠商規畫後續執行方案，包含與學校溝通、設計與行銷活動等。
18. 國泰女籃行銷推廣計畫
19. 案由：活化國泰女籃，提升國泰與女籃的品牌形象，凝聚員工認同度，成為國泰運動行銷強有力的資產之一。
20. 進度：
21. 已提供國壽綜企部提案檔，並請綜企轉介給淡水窗口金源經理與球團人士，下周確認前往淡水拜訪之日期。
22. 國泰優惠通路推廣(會員統計)【林昱宏、林芝萱、詹宛霖】
23. 國泰優惠會員數

截至2021.1.5，會員數累計：

|  |  |
| --- | --- |
|  | Total |
| 累計人數 | 2,213,193 |
| 全新會員 | 2,153,066 |

沉睡會員：超過一個月未登入為Sleep1，兩個月Sleep2，以此類推

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| S1 | S2 | S3 | S4 |
| 10.1萬 | 5.4萬 | 3.7萬 | 3.5萬 |

1. 國泰優惠通路推廣
2. 通路推廣會員數統計：

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **通路** | **11月** | **12月** | **1月**  (1/1-5) | **全年度**  (12-) | **2021**  **獎勵目標** |
| 分行 | 628 | 745 | 62 | NA | NA |
| DS | 1,320 | 1,330 | 168 | NA | NA |
| 人壽 | 701 | 529 | 122 | NA | NA |
| Total | 2,649 | 2,604 | 352 | NA | NA |

1. 2019年MAU：平均44.2萬(2018年32.7萬)、最高52.3萬(12月)。
2. 2020年MAU：平均48.6萬，最高62.8萬(12月)
3. 2019年開啟天數：3.65天，較前期成長0.03天。
4. 國泰優惠 2020年度KPI (公開)
5. 開啟天數5天 (2019最高為3.8)
6. 小樹點累積2億點，包含行銷贈送、紅利兌換、手動兌換
7. 小樹點兌換次數60萬次
8. 每月全新會員3.6萬(Q4)
9. MAU 60萬(Q4)
10. 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、黃薇】

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. 上線行銷優惠合作
2. 詳見表單(<https://goo.gl/EGs5uL>)
3. 12月優惠合作：KKLife美食購物金、Pinkoi聖誕特輯、OB嚴選
4. 小樹點BD
5. MR+小樹點功能許願池會議討論後續：將於明年度下半季(暫估)開發優惠券核銷功能，其餘兩點(小點兌換優惠券、圖片客製化呈現)無進入開發排程。
6. Will表示11/17已經提交律師，11/30送函至經濟部詢問小樹點是否適用「商品定型化契約應記載及不得記載事項」，差別在於是否進行履約保證。
7. 證券：
8. 因為證券業法規定手續費必須從交割帳戶中匯出，因此無法執行小樹點折抵手續費的服務。
9. 證券有興趣購買小樹點，後續有需要再pass給Will。
10. 投信：無法折抵
11. 投信投顧公會表示不可使用非投信發放之點數折抵投信手續費
12. 投信無法採購小數點來獎勵客戶
13. 銀行：與銀行法務法遵確認，小樹點折抵存匯手續費暫無適法性問題，現行公告收費標準以新台幣為主，如要變換成點數，法規未明文禁止，若要執行，應需將各項費用準則約定於契約中，並公告於營業場所與網站。
14. 產險：
15. 12/3會議對焦之前盤整過的議題

* 與會對象：產險法遵、數發數位平台科、小樹點Will、數數發法務Ally。
* 會議結論：需做到費用即時回填方可進行折抵。整理流程待向小魚經理確認相關執行面細節，評估後靜宜經理會協邀產險各相關主管召開會議討論。須再和產險健傷企劃科、數位行銷科、數位平台科、財務作業科、資訊系統三科、數位資訊科另會議討論。

1. 12/14與靜宜經理校對小樹點折抵產險保費流程

* 若在行動投保APP上讓保戶輸入個資、認證小樹點會員身分，恐有違保險業經營行動服務自律規範（第9條 資訊安全控管應遵循事項）
* 非網投通路把小樹點折抵串接做在「產險官網繳費專區」，可行性較大
* 先確認小樹點性質之後，方能確認其對應遵法。後續再請金控法務+產險法遵針對目前規劃流程解釋法規疑慮或限制

1. 業務員通路之行動投保：業務員使用APP替客戶投保完成後，產生客戶繳款單，客戶透過繳款單上之QR code可連至「產險官網之繳費專區」。規劃以此專區串接小樹點折抵。
2. 網路投保通路：網路投保流程目前因《保險業辦理電子商務應注意事項》規範，也無法進行小樹點折抵。第13條：保險業對於以網路投保之繳費作業及身分輔助驗證機制，應遵循下列事項：（一）於保險公司或異業建置網站專區、網頁或行動應用程式（APP）投保平台，首次註冊及身分驗證之消費者於進行網路投保時，僅得以本人之**信用卡、本人存款帳戶或電子支付帳戶**(限第二類或第三類)繳交保險費。網路投保通路唯一合規可行的作法，是限「以本人國泰世華信用卡刷付保費，並選擇以**信用卡紅利點數**-**小樹點**折抵（要保人選擇折抵的「小樹點」**必須**是信用卡的「紅利點數」才能用來繳交保費）。若想突破此限，或許可走「保險業業務試辦作業」進行申請，但產險法遵建議先試行尚無被法規限制的折抵串接作法，看保局對於小樹點折抵保費的反應後，再評估是否確要申請試辦。
3. 產險官網之繳費專區規劃：已完成流程圖，待熊確認後，即可召集產險相關同仁作進一步討論。
4. 1/7下午16:30-17:30會議討論（含roadshow、折抵流程、關於即時折抵，小樹點團隊可以support的程度..等）
5. 電商類：
6. 女裝電商品牌-美而快(Pazzo、Meier Q女裝品牌)：合作中。
7. 女裝電商品牌-OB嚴選：11/16開始合作。
8. 紅龍雞塊KKLife有興趣合作，預計12月上架。
9. WAT 酒吧：
10. 先試行塞消費滿200贈SHOT的活動券，因店頭導下載直接送SHOT無法避免客戶重複領取的可能性。
11. 禮贈品客製化：可根據需求討論，客製化將有其他費用，預計提供簡報資料。
12. 劇場類：
13. 果陀劇場：觀眾輪廓與MR大盤近。預計可提供國泰優惠通路優惠碼(兩廳院售票系統)；若有app外曝光資源，應可提供5組劇場票做活動。
14. 全民大劇團、表演工作坊：暫無回音。
15. 國光劇團、故事工廠
16. 早午餐/烘焙連鎖：
17. 麥味登(800+店，26直營)：想主要以直營門市合作即時核銷，另尚待總公司討論執行/預算面是否合作。由於麥味登多為加盟分店，執行上較需完整配套與金額較高預算方有機會成行；同集團餐飲炸雞大獅(16店)、REAL真·Café·Bread(5店)先試行(1月上架優惠券合作)，預計等MWD Pay年底第一波推出後，談點數交換。
18. 一之軒(23店)：內部組織異動調整，平台合作暫緩至2021。
19. 亞尼克(18店)：僅能提供現有優惠。
20. 馬可先生(62店)：皆為直營，有意合作，待確認資訊端可配合執行方式。
21. 麥當勞得來速：上架VIP卡，進行兩個月的合作測試。
22. 咖啡連鎖：
23. Cama(120+店)：咖碼2020年的異業合作策略轉為採購+行銷合作，透過合作夥伴向他們採購咖啡券作為贈品，Cama可以提供採購折扣、門市宣傳、Cama咖啡杯套印刷宣傳…等。4/22-6/9導下載商周APP成效參考(活動為期共49天，商周APP自Cama通路下載量14,000+)。目前Cama內部正在規劃2021年檔期活動，預計在Q2後可先嘗試新飲品/咖啡豆/濾掛折扣方案給MR/國泰卡友。
24. 黑沃咖啡：直營店5間(台中3新竹1台北1)，北部店數少。
25. Komeda’s Café客美多咖啡：窗口提及行銷活動皆需過到日本總部，現先與內部討論。（日方連對門市優惠也非常摳..，目前不太可能跟外部有合作優惠，會以小折扣問日方是否可以試行）
26. 其他連鎖：
27. 六角國際：六角美食通APP應可支援雙條碼辨別會員身分，可試行日出茶太優惠合作。
28. 郭元益食品(24+店)：有意合作，待確認門市可配合執行方式。
29. 湯姆熊：討論可核銷或限用一次的方式。2021年初規劃門市廣宣交換。
30. 奧斯丁：預計12月合作門市優惠。
31. 新東陽食品：有意願合作門市優惠，洽談中(一般門市30；其他如百貨商場、百貨專櫃、國道服務區、客運/轉運站、機場商場等30+)，預計12月前回覆欲合作內容。
32. 合作商戶供導下載MR資源
33. 熊媽媽買菜網：可供手機版官網BN上架10天導連至其行銷活動網頁曝光MR資訊。預計宣傳MR會員日每月5號快閃活動。
34. 小三美日：提供部落格方式、異業夥伴頁面，評估後不適合MR。
35. 瘋桌遊：擬結合桌遊coupon，可供官網、臉書、門市曝光。11/2?門市導下載MR會議討論。
36. 毛孩市集：官網 結帳完成頁。
37. 台灣大車隊：APP首頁banner曝光2週，推播1則。
38. Lalamove：願意提供FB、IG、EDM各一則曝光，並上架優惠券於MR做廣宣交換。
39. 品牌/異業合作【林昱宏】
40. KKBOX風雲榜與Podcast 頒獎典禮
41. 費用：總金額485萬(含稅)，將由五家子公司依公關廣宣比例分攤。
42. 總票數429張+30張公關票，將由五家子公司依公關廣宣比例分攤。
43. 3000組索票彩蛋續號，將由各BU協調所需組數。
44. 國泰優惠規劃曝光：
45. 第一波：1/18-1/31，官方加碼抽票活動，以新增會員與曝光為目的。網站已製作完成，等候18日活動開跑。
46. 第二波：2/8-2/21，國泰優惠指定任務抽票活動，鼓勵會員使用小樹點兌換國泰優惠內的商品票券。
47. 第三波：3/13 演唱會現場露出
48. One Team 30秒廣告影片進度：1/8腳本Final、1/13拍攝、1/21 A Copy、1/28 B Copy、2/1完成。
49. 將規劃5秒影片於電視露出，將以 這國泰好看 為主題，會請西瓜皮小羽幫忙製作影片。
50. 3/13 KKBOX風雲榜頒獎典禮 19:00-22:30

3/13、14 北流戶外廣場：Podcast 論壇

南興公園：潮流新聲舞台

市民大道封街市集

1. Vogue FNO /野餐日
2. 8/25 Vogue提案簡報與會單位：國壽、KOKO、公關部，將會評估明年度。（銀行廣告部未參加，但對明年度也有興趣）
3. ROBO確定合作時尚快閃店「人生咖啡館」。(9/25-10/18)
4. 私人銀行希望更具隱密性與體驗感的配合內容，如Bellavita 3F小型show。私銀回覆與由於內部考量，暫不參與今年合作。
5. Vogue提與國泰合作Concept：Fashion Fund。Vogue預計於台北時裝周檔期結案後準備相關資料與國泰進階討論，可能會以民間時尚獎項、扶植潛力時尚新星之圓夢基金為主要內容。
6. Vogue已將年度提案架構先提予整行，列出建議可配合的年度項目與國泰專案，希望再更細部了解子公司需求，週五10:30進行討論。
7. 會後盤點私銀、人壽、Robo、公關廣宣結合的年度活動。
8. Vogue預計於1/7下班前提供2021野餐日提案。
9. 兩廳院TIFA
10. 國壽將直接與兩廳院討論後續合作事宜，以年輕人喜愛之節目與活動為主。
11. Red Bull
12. 2021 預計於Q3-Q4舉辦造飛機，場地暫定台中港三井Outlet。
13. 東森新媒體
14. 好朋友生活節：東森音樂節&野餐日2020合併於9/19舉辦好朋友生活節，地點擇美堤河濱。

* 8/6下午簡報說明BU：產險數發、人壽營企、銀行KOKO。
* KOKO&產險數發(旅遊險、寵物險)評估於8/14本周五確認東森生活節參與狀況。
* KOKO：提及東森生活節合作效益高、CP值也高，對KOKO是很適合的機會，但時間剛好遇校園擺攤規劃，人力吃緊，今年只能PASS ~
* 產險寵物險：12萬活動攤位、3萬活動贈品；與東森密切討論寵險與現場其他異業合作互動的方向。

1. 料理之王The Chef King - 台灣廚藝類競賽綜藝節目

* 6/12東森[提案說明](https://drive.google.com/file/d/1ncdpYzmdNqA7CKC4zAgb8Q-X1iIUtXa4/view?usp=sharing)
* 商旅考慮和逸桃園青埔場地單集或番外置入、以及新廚師參與節目(報名/評審)
* 東森製作團隊回覆場地無法置入，商旅評估後廚師亦不參與節目

1. 2021ETtoday生活節(3月)、2021高校畢業歌(6-8月)提案待榷，已先提供2020 SONY贊助結案
2. 12月底前提供2021年高校畢業歌、聲林之王3提案。
3. Discovery探索生活節
4. 8/6下午簡報說明BU：產險數發、人壽營企、銀行KOKO。
5. 提案內容可依子公司品牌宣傳或專案需求另案討論。
6. 8/11已由玉山確認贊助2020探索生活節並排競。
7. 原訂11/14舉辦，Discovery國際總部臨喊取消。
8. 2021請Discovery提供相關提案。
9. 木棉花：
10. KOKO有主動告知神坊Jim，除了寶可夢有興趣之外，也想知道鬼滅有甚麼IP機會可以合作，有建議Jim直接詢問木棉花第二季動畫可能的播出時間點為何，搭配上才有話題。
11. 陳偉殷：
12. 共1,759名會員參加應援活動。
13. 預計12月底於高雄舉辦棒球嘉年華+陳偉殷訓練營，王維中與曾仁和也將出席擔任教練，將與公關討論是否有資源可提供國泰優惠協助宣傳做活動。
14. 全明星運動會

1/11將開拍第二季，正匯集各BU時間召開提案會議。

1. 影視客群經營【黃薇、詹宛霖、林芝萱】
2. **案由**：國內疫情趨緩，實體藝文與娛樂活動復甦，計劃開拓更多電影發行商合作外，也將洽談音樂表演活動的合作。經由電影、音樂類別的異業合作，達到經營注重生活娛樂客群之目的。
3. **KPI**：與電影發行商洽談異業合作之成案數量；活動成效數字。
4. **實際績效：**自2020年6月，累積和5家發行商合作共8檔抽票活動。

Banner clicks avg：13,692、page view avg：15,248、填表人數avg：8,017。以第一檔6月《角落小夥伴電影版》和最後一檔11月《名偵探柯南：紅之校外旅行》相較，banner clicks avg成長2.7倍、Page view成長2.4倍、填表人數成長3.5倍。

1. **活動內容與執行細節：**
2. **威視電影**：5/12會議後，願意長期和MR合作廣宣交換活動。
3. 《想見你的愛》

* 活動日期：1/4-1/10
* 資源：提供特映會票券
* 宣傳安排： APP內活動、MR臉書貼文

1. 《孤味》

* 活動日期：10/17-10/20(10/28特映會)
* 資源：提供特映會票券共60張(北中南各30張)
* 宣傳安排： MR臉書貼文
* 成效：

|  |  |
| --- | --- |
| 讚數 | 241 |
| 留言截圖 | 241 |
| 分享人數 | 131 |

1. 《戀夏時光》

* 活動日期：7/7-7/14(7/24上映)
* 資源：提供特映會票券20張。
* 宣傳安排： MR臉書貼文。
* 成效：

|  |  |
| --- | --- |
| Banner點擊數/不重複 | 4,333 / 2,246 |
| 網頁瀏覽數/不重複 | 4,444 / 2,276 |
| 總填表人數/不重複 | 1,672 / 1,401 |

1. 《角落小夥伴》

* 活動日期：6/18-6/30(7/10上映)
* 資源：提供特映會票券30張。
* 宣傳安排： MR臉書貼文。
* 成效：

|  |  |
| --- | --- |
| Banner點擊數/不重複 | 11,883 / 6,441 |
| 網頁瀏覽數/不重複 | 14,958 / 8,260 |
| 總填表人數/不重複 | 4,313 / 3,568 |
| 推播人數/開啟數 | 66,715 / 2,940 |
| 推播開啟率 | 4.40% |

1. **木棉花娛樂**：9/9會議後，願意和MR長期合作廣宣交換活動
2. 《工作細胞特別上映版-強菌來襲！人體腸道大騷動！》

* 活動日期：9/21-9/28，共8日。(10/8上映)
* 資源：提供電影交換券20張
* 成效：

|  |  |
| --- | --- |
| Banner點擊數/不重複 | 9,753 / 6,984 |
| 網頁瀏覽數/不重複 | 10,383 / 7,390 |
| 總填表人數/不重複 | 5,783 / 4,419 |

1. 《鬼滅之刃劇場版-無限列車篇》：

* 活動日期：10/7-10/18，共11日。(10/31上映)
* 資源：提供電影交換券20張
* 宣傳安排：10/12臉書(串聯人壽抽獎)、10/13推播
* 成效：

|  |  |
| --- | --- |
| Banner點擊數/不重複 | 22,011/13,629 |
| 網頁瀏覽數/不重複 | 24,585 /16,190 |
| 總填表人數/不重複 | 14,506/10,308 |
| 推播人數/開啟人數 | 46,579/1,920 |

1. **曼迪傳播**：
2. 《名偵探柯南：紅之校外旅行》

* 活動日期：10/27-11/8，共13日。(11/20上映，11/18特映會)
* 資源：提供特映會票券30張、電影交換券10張、非賣品之周邊商品24個。
* 宣傳安排： MR臉書貼文、國壽臉書貼文、國壽IG貼文。
* 成效：

MR內活動：

|  |  |
| --- | --- |
| Banner點擊數/不重複 | 26,110/17,070 |
| 網頁瀏覽數/不重複 | 28,589 /19,678 |
| 總填表人數/不重複 | 16,532/12,310 |
| 推播人數/開啟人數 | 40,557/2,188(5.4%) |

MR Facebook抽票活動：

|  |  |
| --- | --- |
| 觸及人數 | 4,357 |
| 留言數 | 577 |
| 讚數 | 554 |
| 分享人數 | 314 |

1. 華映娛樂：10/26 電話會議討論後，願意長期合作廣宣交換合作，並提供了2021年投資拍片計畫。
2. 《拆彈專家2》

* 活動日期：12/23-12/28，共6日。(12/31上映)
* 資源：電影首四日交換券20張。
* 宣傳安排：MR內活動

1. 《逃獄兄弟》

* 活動日期：12/1-12/7，共7日。(12/11上映)
* 資源：電影首三日交換券30張。
* 宣傳安排：MR內活動\
* 成效：

|  |  |
| --- | --- |
| Banner點擊數/不重複 | 11,052 / 8,619 |
| 網頁瀏覽數/不重複 | 11,163 / 8,765 |
| 總填表人數/不重複 | 6,810 / 5,131 |

1. 《無間行者之生死潛行》

* 活動日期：11/20-11/22，共3日。(11/27上映)
* 資源：電影首三日交換券20張。
* 宣傳安排：MR臉書貼文

1. 甲上娛樂
2. 《阿公當家》
3. MRFB宣傳TSP-EZ訂，留言截圖可抽5組雙人票。(9/18-21)
4. MR看預告答題互動抽電影交換券15組雙人票。 (9/21-25)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 活動名稱 | 截圖留言抽票 | 阿公當家電影票限時抽 | |
| 活動走期 | 9/18-21 | 9/21-25 | |
| 票券數 | 10張交換券 | 30張交換券 | |
| 成效 | | | |
| 留言截圖 | 240則 | Banner點擊數/不重複 | 8,057 / 5,346 |
| 分享 | 107次分享 | 網頁瀏覽數/不重複 | 8,526 / 5,689 |
| 讚數 | 232 | 總填表人數/不重複 | 5,225 / 3,528 |

1. 甲上後續策略為希望與金融業洽談ATM全面合作，唯目前銀行已與Catchplay深度合作，故贈票予國泰執行廣宣交換2020將暫緩。
2. 華文創：有意願11月合作《腿》及12月《同學麥娜絲》，並提供牽猴子聯繫窗口，後續將進一步聯繫
3. 傳說對決校園聯賽贊助案【林昱宏、黃薇】
4. **案由**：Garena提供傳說對決校園聯賽贊助提案，且無須費用，評估和國壽、KOKO想主打校園的策略相符。
5. **宣傳內容**：
6. 國壽：宣傳youtube頻道‑這國泰好看。
7. KOKO：宣傳KOKO系列卡於影音娛樂通路7%的回饋資訊，賽事期間申辦享$100紅包。
8. 金控：剩餘有價值的版位放上金控logo。
9. **執行進度**：
10. 9/4 Garena來提案，國壽和KOKO皆有興趣。
11. 9/30已提供素材給Garena。
12. 11/10於傳說對決競賽Facebook發佈與國泰金控合作確認貼文。
13. 11/10 18:00已開始賽事轉播。
14. 12/18 宣傳KOKO刷卡優惠貼文於傳說對決ACS競賽粉專發佈。
15. 12/24 宣傳國壽「這國泰好看」Youtube頻道貼文於ACS競賽粉專發佈。
16. **國泰集團電競賽**：
17. 2021年將由西瓜皮執行，主打英雄聯盟手遊，目前確定國壽、金控、產險參加。
18. **2021贊助與行銷規劃討論：**11/26下午四點將前往西瓜皮會議討論，包含形象影片是否要拍攝。
19. ONE Team冠名贊助合約檢視【林昱宏、黃薇】
20. **案由**：因One Team 2021年將參加英雄聯盟手遊版賽事，且將擴大營運內容，如內容直播、短影片拍攝等多元行銷活動，已與原始合約中冠名贊助參與傳說對決賽事內容不符，在與法務討論後，將展開修改合約流程。
21. **進度**：
22. **2021第一季董事會**：3/10召開，2/20前提供資料。
23. **董事會提案資料**：
24. **合約**：內容已完成。
25. **贊助費用合理意見書**：12/21已將2021曝光價值計算表、戰隊經營費用提供給鼎茂會計師事務所出贊助費用合理意見書，本次費用和之前相同，$25,000。合理意見書草稿已完成。
26. **簽呈：**文字草擬中。
27. **One team冠名贊助成效與電競產業概況簡報**：12/23Jim提供資料，1/6已提供修改後一版。
28. 西瓜皮預計1/21向三位主管報告。
29. 集團數位資源協調【林芝萱】
30. 集團角色行銷整合：1/6(三)16:00召開會議
31. 金控官網檢視：待廠商回覆網站數據
32. 部門事務
33. 2020內控自查
34. 金融消費爭議專線
35. 國泰工具吧：為提供更安全便利的職場工具、落實集團政策「資料不落地」減少被稽核或檢查的風險，資安戰情室預告推出系列新工具： C\_Team+、C\_Mail、C\_Drive、新AD系統。
36. C\_Team+：已在正式環境下，請前往下載使用：

① 於App Store搜尋「C\_Team+」下載

② 開啟APP輸入Teamplus Code：emp.cathay

③ 帳號：員工身分證字號

④ 密碼：員工入口網密碼  
C\_Team+ PC版：<https://emp.cathayholdings.com/EIM/User/WallMain.aspx>

1. C\_Mail & AD系統轉換：
2. 金控種子8/5已轉換server和e-mail系統試用，若遇使用問題將回報行管/資訊處紀錄與排除。(新AD曾遇VDI無法使用登入，已排除)
3. 盤點部門安排轉換的桌機(11)、公務信箱數量(1)及有登入公務信箱需求之名單(權限：協理、蛋哥、宛霖、芝萱)。
4. 其餘仁愛大樓同仁將自9/7正式開始安排轉換AD及C\_Mail。將另通知安排時間與需注意事項。
5. 行管9/9公告轉換暫緩，待種子反映之意見優化後進行。
6. 終於：下週將開始安排金控整行AD轉移，會寄信給大家協助回覆確認「員工編號」、「轉換時間選擇」、「特殊上網權限」之資訊。
7. 除了svr33之公槽，部門內是否還有其他檔案共享，負責人是~？轉換完AD需要請負責人重新設定。
8. C\_Drive：暫時沒消息