**行銷規劃處(20190425)**

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】** | 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. 子公司公平待客原則概況說明已完成。 8. 2019Q2會議時間：5/24。待子公司回覆，預定4/25彙整。 |
|  | **客戶聲音蒐集(VOC)分享會議**  **【楊慎淇】** | 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. 2019年續約討論會議：10/15。會後提供會議資料與需求調查表供子公司確認。與法務確認各公司費用共攤以及依需求各自付費證明合理性及簽約之作法。 3. 續約簽呈：12/7簽核。12/18完成議價，12/25提供議價記錄與實際分攤費用表請子公司確認：各公司確認無誤。 4. 合約：12/21討論，12/26提供初版協請法務審閱。1/14提供法務第二版修改合約供廠商審閱。1/24針對爭議內容協調，已請金控法務審閱第三版合約，2/20提供第四版供廠商審閱，3/6已回覆。3/6提請金控法務協助各子公司法務進行審閱，3/13完成修改意見。用印作業中。    * 1. 11/21公關部提出企業永續觀測需求：12/7召開討論會議，12/20廠商回覆ESG四大主軸分析可行性說明。12/25召開第二次討論會議，預定執行高齡化議題分析，預估2月底產出報告。已於3/5提供公關部參考。      2. 配合年度續約進行預警通報機制優化以及功能上線 5. 同一篇討論串推播機制：12/7提出調整作法，經廠商評估可行，經各子公司評估後統一調整，12/21請廠商評估作業時程。預定3/8上線。FB通報站台預定3/18調整完成。 6. 因應FB劍橋事件，FB資料收錄與通報落後情形，預定重新調整系統與推撥規則：12/12新增通報群組，12/18測試完成。12/19提供清單供導入重要來源排程，12/24已上線。 7. Linetoday回文的回文：經評估後收錄，預定1/14上線。 8. 新增品牌、理賠、商品及AG等分析維度，已於1/14上線。 9. 電競主題關鍵字調整，已於1/18完成設定與排除雜訊。 10. 基本台、客製平台及通報平台入口整合，以提高管理效率，1/24上線。     * 1. 配合欣樺經理智能投資輿情分析需求，1/18提供熱度與正負評分析方法+平台登入資訊供參。       2. 依銀行專案需求，撈取前季資料供信用卡活動成效分析與後續推廣規劃，2/13提出權限申請，已於2/15開通。       3. Opview平台查詢作業異常：經查詢系統記錄與加開臨時站台測試，初步排除站台程式錯誤，2/18請資訊處確認網管設定權限。2/19通知各子公司確認網管機制。       4. 配合2/22銀行輿情危機事件，撈取貼文資料供銀行參考。       5. 配合產險組織異動，3/12完成調整企劃部平台權限相關設定。       6. 3/13電競主題關鍵字已重設，未來一週持續進行雜訊類型整理與排除。       7. 平台教育訓練課程(4/25)：新增銀行1人，參加人數共3人。 |
|  | **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. 1/22會議：已於1/28寄發會議紀錄，並提供相關資料予CK總參閱。 3. 3月份會議：    * + 1. 經確認中常會日期後，將於3/18上午11:00召開。2/13通知與會主管預留會議時間。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | ＃ | 名稱 | 報告子公司 | | 1 | 業績概況與同業訊息(含保代主任分行輔導議題) | 銀行 |  * + - 1. 會議紀錄已完成，3/22寄發與會主管參考。  1. 3月餐敘 2. 已完成餐廳包廂預訂。3/6已取得菜單 3. 2/14寄發邀請通知，調查出席意願與餐食需求：3/13新增商品部1人共計26人出席，並更新出席名單供子公司總經理參考。 4. 3/12協請保代部提供銀保業績統計暨新商品開辦資訊。 5. 5月份會議時間：5/21 |
|  | **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3月底：4/22完成彙整。 9. 3月份集團客服專案進度更新：預定4/25完成彙整。 |
|  | **2019Q1 跨售相關**  **【許瑞宏】** | 1. 總經理KPI於4/16完成 2. 跨售績效統計預計4/18簽出 |
|  | **信用卡客戶名單提供國壽直效**  **【許瑞宏】** | 1. 規劃國壽直效部使用銀行信用卡客戶(同意共同行銷者)名單，運用行銷保險。 2. 進度：    1. 電話話術及QA因國壽法務修改部份文字，已會金控法務審閱。    2. 需求申請書已到國泰世華銀行 數據管理科蔡妙鈴。       1. 篩選25~45歲本國人且核卡日在2015/8/29後，每月20日下傳10000筆資料給國壽。       2. 欄位：ID、姓名、性別、生日、郵遞區號、地址、手機、emial、公司電話、家裡電話。       3. 除核卡日條件為2016/4/1，另外排除2016/4前的申請書版本。    3. 每日由金控提供銀行同意交互運用客戶名單藉以國壽客服資料科排除拒絕行銷名單。    4. 預定四月完成信用卡客戶資料傳輸。 3. 話術部分：    1. 銀行客服：原則上只要客戶進線，即通報排除共銷。    2. 人壽客服：分辨為排除銀行或排除人壽之後再進行通報。    3. 建議保留現行銀行、人壽各自做法，請法務室針對之前提供人壽法務看過的版本修訂，以提供人壽客服及TMR話術。 |
|  | **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，預定4/24完成全數報告。 9. 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 |  |  1. 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。 2. 市調進度：原4/17簽呈，配合法務出具意見將調整為由國泰世華銀行協助發送問券，不提供個資等客戶訊息給尼爾森，待尼爾森提供新版報價及簡報資料，預計4/25重新上簽。 |
|  | **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. 人壽：目前將著重於場站合作，並進行小量的POC專案，含括洗車服務(土城)、門禁服務(調整為信義經貿大樓)。 4. 國泰優惠服務：阜爾提出可針對案場費率提供9折優惠，惟後續使用情境尚在規劃中。 5. 數數發專案：數數發新型態商業發展科目前正規劃產險轉型專案，原車主心服務將納入專案規劃，近期評估與阜爾合作API串接之POC專案，尚在規劃中。 |
|  | **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. 108年度贊助內容規劃：  |  |  | | --- | --- | | 項目 | 說明 | | Gastromonth | WA同意除持票之國泰客戶可享有優先訂位外，將開放給國泰信用卡享有優先訂位權，並預定4月底提供主視覺資料，國泰優惠預定5月中下旬舉辦客戶抽獎活動，目前活動規劃中，相關細節已請WA安排討論會議，待其回覆。  4/23已和國泰優惠窗口完成客戶抽獎活動及全卡友優先訂位廣宣規劃初步討論。預計以集團子公司廣宣平台為主，電子及平面媒體為輔，炒熱活動熱度，提升國泰米其林合作曝光度。 | | Min Gala | 1. 因財管客戶高達82% (140席)，故將以財管部為主，活動日期暫訂11月，回覆相關規劃如下： 2. 受邀客群：170人，50~70歲，男女各半，以大台北地區為主 3. 場地：五星級飯店宴會廳 4. 雙主廚Four hands：海外星級主廚1位+ 2019台北星級主廚1位 5. 建議主題 :  * 開創Innovation  (40歲以下主廚) * 傳承 Generation (第二三代主廚)  1. WA已提供主廚可能名單，其他相關資訊須待4/29後才能提供。 | |
|  | **電子金融**  **月會**  **【林祐任】**  **【劉慧伶】** | * + - 1. 4月會議紀錄待上簽       2. 5月中旬詢問下半年議題       3. 2019年上半年議題及時間如下。  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **月份** | **暫定日期** | **暫定報告單位** | **報告專題** | | 5月份 | 5/29(三)  14:00 | (1) 產險 | 學界診斷書判讀合作專案 | | (2) 銀行系統開發部  銀行數位資訊部 | 行動企網銀APP專案 | | (3) 人壽數發 | CRM2.0專案改版規劃與執行進展 | | 6月份 | 6/25(二)  **10:30** | (1) 銀行數銀 | 人臉/視訊服務介紹 | | (2) 銀行數銀 | SSO 身分認證機制 | | (3) 銀行金支 |  | |
|  | **電競**  **戰隊營運**  **【張峻銘】**  **【林祐任】** | 1. **薪資及款項：**   1. 小奈資遣費40,000、宮廷1~4月補助款80,000，待金控贊助西瓜皮款項匯款後撥款。  2.宿舍傢俱總額335,000，動工時間4/29號。  3.家電總額237,387，5/3前陸續到貨。  4.五木媒體費142萬(含稅)。   1. **戰隊獎金：**   新版獎金架構表已於4/17寄出給相關人員。   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 發放項目 | 選手領獎金額/6人 | 教練團領獎金額/3人 | | 第二輪賽事結算第三名 | 60,000 | 15,000 | | 績效獎金-取得季後賽資格 | 60,000 | 30,000 | | 總計 | 165,000 | |  1. **CI暨戰隊服：**   1. 已準備3間CI廠商，4/26前決議廠商後開始進行設計。  2. 待西瓜皮CI與ONETeam新CI設計完成後，在開始設計服裝。   1. **運營相關事宜：** 1.宿舍傢俱進駐時間4/29 0900~1700。 2.宿舍打掃廠商場勘時間4/29。 3.新辦公室地點：基隆路二段217號2F，六張犁捷運站步行3~5分鐘。  實用坪數：約153坪  租金：原168,000🡪138,000  管理費：11,644  進度：待Jerry報告David後回覆結論。 4.三星家電剩一台冰箱4/30前運走。 5.西瓜皮與宮廷簽宿舍租約一事，尚缺宮廷所得稅級距數字，預計4/26前催繳完成，並提供給神坊進行金額計算。 6.獎金表預計5/15前與宮廷討論。 7.5/17前完成宿舍網路申請。 2. **戰隊人事：**   1.人事合約進度，未滿20歲(小新、圖拉、Soka需給家長簽章，5/3前回收完畢。  2.領隊：4/25提供相關資料給神坊，待神坊給出錄取通知，報到時間待與Jerry確認。  3.社群專員：4/25與Jerry確認是否入取與薪資。  4.戰隊選手交易：4/25法務會提供合約，合約無誤後進行簽約，簽約對象有與NVM簽約Soka及與HKA簽約Goddog。(補充說明：Goddog移除登錄ONETeam後，Garena補助金額會下修。)  5.Jerry 4/24與情人談定，先幫助他就學與提供他生活費，到這季結束，另行約時間討論停損時間。  6.桔梗僱用至5/31，流程細節於4/25前會與人資確認完畢。  [ONE Team行程表](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Be-GkFqpVWc1NmoOvCxhs45UOLIEPKseeq2kzw9DQkY/edit#gid=951986653)  [ONE Team規章與訓練表](https://docs.google.com/spreadsheets/d/10szfDrX2xTit60X4r2eEow-Vlcu7LG5jm5FDIokmruU/edit#gid=1939112774) |
|  | **電競**  **行銷廣宣**  **【張婷雅】**  **【鄭晏羽】**  **【張峻銘】**  **【林辰】** | 1. 社群方向：增加電競類議題，提升戰隊專業形象，配合投廣觸及非傳說對決TA。 2. 年度目標進展率：  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 月份 | 週 | 總粉絲數 | WoW (與前期比較) | 年度進展率 (+24,520) | 互動率 | | APR. | W1 | 21,148 | 539(-5.60%) | 23.56% | 20.46% | | W2 | 21,760 | 342(-36.55%) | 24.96% | 18.81% | | W3 | 22,331 | 528(37.14%) | 27.29% | 21.64% |  1. 社群活動進度： 2. 社群活動：社群活動：季後賽行銷活動規劃  |  |  | | --- | --- | | 類別 | 說明 | | 社群行銷 | 4/22~4/28季後賽貼文預熱、官方粉專主動分享貼文  4/26~4/28 Team Building貼文及影片  4/29季後賽影片+主活動正式上線(Bcopy: <https://www.youtube.com/watch?v=Qd1iH1lNEAQ&feature=youtu.be>)  5/8、5/9粉絲觀賽動員活動  5/10、5/12頭號粉絲專屬禮包 | | 廣宣規劃 | 4/29~5/25投放廣告 | | 活動獎項 | ONE Team週邊、貝殼幣、三星手機、電影票 |  1. 廣宣品製作：束口後背包及加油棒預計4月底到貨。 2. 官方資源：4/18五五好團結拍攝(5/1露出) 、5/8季後賽賽事投票。 3. FB廣告投放：  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | |  | 2019年1月 | 2019年2月 | 2019年3月 | | Facebook | $91,232  CPM $78  CPV $0.23 | $51,794  CPM $70  CPV $0.17 | $136,928  CPM $88  CPV $0.23 | | Google Ads | $6,992  CPV $0.23 | - | - |  1. ONE Team春季Team Building 2. 4/26~4/28三天兩夜，出席人數共16人(ONE Team11人+國泰5人)，簽呈已核准。 3. 4/26GCS例行賽、4/27義大遊樂世界、4/28高雄城市賽。 4. 與GOPRO廣告交換拍攝器材，活動提案4/17已提供。 |
|  | **電競**  **商務合作暨媒體公關**  **【張峻銘】** | 1. Twitch：限制條件為每月最低10小時直播，待評估我方是否能支援。 2. PUBG M：4/18遊戲上線，廠商待我方提供戰隊介紹後，會給我方今年營運計畫及遊戲相關運營、行銷數字，以便斟酌是否加日後續成立之聯盟。(法務室保密條款會於5/1前提供，收到後且無誤將提供給熱酷科技有限公司，該公司為騰訊在台灣執行PUBG M的公司) 3. 6/1 FB會邀請ONE Team五位選手出席直播節目，詳情待Garena確認售權及FB回覆最終拍攝時間。 |
|  | **電競育樂公司成立案**  **【曾芷儀】**  **【林祐任】**  **【張峻銘】** | 1. 案由：集團冠名贊助ONE Team傳說對決電競戰隊，營運商五木町創意有意出售戰隊經營權，擬成立育樂公司承接經營權。 2. 進度：規劃由神坊資訊出資500萬成立電競育樂子公司承接戰隊經營權，請示案已通過，待神坊董事會通過成立公司： 3. 金控簽擬冠名贊助預算調整案及報告案。 4. 金控與電競育樂公司簽訂冠名贊助合約(另請會計師出具關係人交易合理意見書)。 5. 裝潢設計公司已準備8間，待神坊決策會後討論執行時間與決議執行廠商。 6. 4/26完成商標初步檢視 7. 4月底前完成勞保、健保、勞退等申請，五木町4/14將退保。 8. 5月3日前確認團保申請項目 9. 季後賽後完成剩餘隊員健檢作業 10. 4/25與Jerry確認印鑑管理報表各章保管人。 11. 待神坊提供初版分層負責表、採購管理要點後進行修改。 12. 15份HR表單修改(招募、任用、報到等)，5/17前修改完成。 13. 金控冠名贊助合約修改，法務室於4/25中午前會提供。 14. 因合約起始日錯誤，有進行修正，雙方就修正處需用印，待Garena將用印後將寄回神坊進行用印。 |
|  | **國泰傳說杯**  **【張峻銘】**  **【林辰】** | 案由：為提升團隊凝聚心、更貼近年輕族群、促進公司部門交流，將舉辦集團內部電子競技大賽。  說明：賽事地點於總行金融會議廳舉行，已借用2019/06/15~2019/06/16等2日，將於0615進行場地佈置，0616進行16強賽事。   * 1. 聯合議價會後承辦總金額為243萬含稅。   2. 03/06人壽派人借用國際金融會議廳，已借用完成。   3. 5/20需回覆承辦廠商長官參與活動之人數、基本資料、服裝尺寸。   4. Garena授權：4/26前交由林辰發信於Garena商務進行授權商談。   5. 報名進度：  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 結算日期 | 金控 | 人壽 | 銀行 | 產險 | 證券 | 總計 | | 2019/4/17 | 0隊 | 55隊 | 13隊 | 4隊 | 3隊 | 75隊 | | 2019/4/24 | 0隊 | 81隊 | 22隊 | 4隊 | 3隊 | 110隊 |  * 1. 合約進度：承辦單位4/26前會回覆合約附件一狀況。   2. 獎盃製作：4/26前回覆廠商獎盃預算，並請廠商於5/13前提供設計稿與報價。   3. 進度排程：新增EDM設計與規劃需求3封，承辦廠商設計中，用途為宣傳線下賽相關活動。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | **項目名稱** | **項目內容** | **時程** | | 16強總決賽宣傳影片 | 提供16強總決賽宣傳影片\_OT(A Copy) | 4月18日 | | CSN | CSN檔案製作完成 | 4月19日 | | T-Shirt | 提供三款T-Shirt設計 | 4月19日 | | 16強總決賽宣傳影片 | 確認16強總決賽宣傳影片\_OT(A Copy) | 4月19日 | | Banner | 第二波Banner設計 | 4月19日 | | CSN | CSN影片露出 | 4月22日 | | Banner | 第二波Banner設計確認 | 4月22日 | | Banner | 第二波Banner設計進稿 | 4月22日 | | T-Shirt | 確認T-Shirt設計 | 4月23日 | | 16強總決賽宣傳影片 | 提供16強總決賽宣傳影片\_OT(Final Copy) | 4月23日 | | 16強總決賽宣傳影片 | 16強總決賽宣傳影片\_OT(Final Copy)上線 | 4月23日 | | 線下總決賽 | 提供線下總決賽rundown | 4月29日 | | 網站 | 報名截止 | 5月3日 | | 賽事 | 線上預賽抽籤 | 5月6日 | | 網站 | 公布預賽晉級表 | 5月8日 | | 線下總決賽 | 提供線下總決賽輸出設計 | 5月8日 | | 線下總決賽 | 提供線下總決賽周邊設計 | 5月10日 | | 線下總決賽 | 提供線下總決賽直播素材 | 5月15日 | | 第一週線上預賽D1 | 賽事進行 | 5月18日 | | 第一週線上預賽D2 | 賽事進行 | 5月19日 | | 線下總決賽 | 確認線下總決賽資訊 | 5月20日 | | 第一週線上預賽D1 | 賽事進行 | 5月25日 | | 第一週線上預賽D2 | 賽事進行 | 5月26日 | | 第一週線上預賽D1 | 賽事進行 | 6月1日 | | 第一週線上預賽D2 | 賽事進行 | 6月2日 | | T-Shirt | 第一批T-Shirt製作 | 6月6日 | | 賽事 | 16強抽籤 | 6月6日 | | 網站 | 公布16強總決賽晉級表 | 6月6日 | | T-Shirt | 第二批T-Shirt製作 | 6月14日 | | 線下總決賽 | 進場 | 6月15日 | | 線下總決賽 | 活動當天 | 6月16日 | |
|  | **金控員工創新提案獎勵**  **【林祐任】**  **【洪筱婷】** | 1. WEBA之後只可在銀行網域使用，創新提案專區需另找方案 2. 2019年1~4月提案預計於5月27日下午1:30~3:00召開會議。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | 案件編號 | 案件名稱 | 初審單位 | | 2019-01 | 產險開售~寵愛毛小孩一生一事完全照護寵物保險(含喪葬費用後事規劃) | 國泰產險商品科 | | 2019-02 | 在網路投保活動上加入低價競標的想法 | 國泰人壽商品部、商品行銷科 | | 2019-03 | 國泰世紀產險的旅綜險,經手人直接在產險核心輸入要保資料後,直接產生繳費單至超商或銀行繳費,無需再擔心現金流問題。 | 國泰產險保費部  國泰金控整合行銷部 | | 2019-04 | 基於事故偵測系統的防護保費(意外險加上軟體訂閱的服務) | 國泰產險車險相關部門 | | 2019-05 | 1.集中各子公司採購人員合署辦公，發揮集團採購效益  2.擴大引進優良廠商，設計公開招標網站及運作機制 | 國泰金控行政管理部 | | 2019-06 | 彈性上下班，自己的下班時間自己決定 | 國泰金控行政管理部 | | 2019-07 | 贊助均一教育平台成為CSR企業夥伴 | 國泰金控公關部 | | 2019-08 | 員工生日禮券增設『電子禮券』選項 | 國泰金控行政管理部  數位暨數據發展中心生活金融科 | | 2019-09 | 整合國泰入口網站『幸福大亨』休假輕旅行與『國泰福利網』集團佈告欄各項優惠訊息，讓集團員工共享相關優惠 | 國泰金控行政管理部  各公司福委會、人資部 | | 2019-10 | 為什麼我們與他企業如NBA、米其林等品牌合作策略是國泰金送錢給對方，而非收它們的錢？ | 國泰金控公關部 | | 2019-11 | 將影印機設定為員工識別證感應辨識後才可操作印出 | 各子公司總務部 | |
|  | **國泰優惠**  **通路推廣**  **(會員統計)**  **【林祐任】**  **【林芝萱】** | 1. 會員人數：至2019年4/24會員累計如下表：  |  |  | | --- | --- | |  | Total | | 累計人數 | 1,696,663 | | 全新會員 | 1,647,150 |  1. 2018通路推廣  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 通路 | 3月  (3/1-3/31) | 4月  (4/1-4/23) | 全年度  (2017/12-4/23) | 2019  年度目標 | 進展率 | | 分行 | 9,539 | 5,093 | 42,473 | 70,000 | 60.68% | | DS | 543 | 248 | 3,930 | 90,000 | 4.37% | | 人壽 | 1,782 | 1,223 | 8,671 | 28,000 | 30.97% | | Total | 11,864 | 6,564 | 55,074 | 188,000 | 29.29% |  * 人壽通路將預計Q3整併獎勵辦法，將刪除九宮格以季辦法取代，國泰優惠仍搭配信用卡推廣，辦法將於5/8與整行討論後提供，最終將透過委員會確認是否整併。 |
|  | **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>   進度：   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 類別 | 項目 | 說明 | | 簽呈合約 | 合約 | 請UDN用印中。 | | 廣宣規劃 | 其他廣宣 | 廣宣排程：<https://reurl.cc/bG25y> | | 活動獎項 | 獎項 | 7-11禮券出借已達MR極限，本週將會開始發布獎項延後通知。 |   3.NBA3X與Tik tok線上活動-Tik tok #百發百中挑戰賽  已邀請球星Rashard Lewis及Tik tok KOL拍攝完畢有趣的神準投球短片，活動期間為4/19-5/12，將協助於國泰相關管道作曝光。  4. KOLs X NBA活動   * 1. KOL X Ray Allen影片第二版已完成，預計本週前上線。   2. 5月將加強KOL宣傳，下周二晚上將至NBA Store拍攝以球衣為主題之素材，以利社群曝光。 |
|  | **BD**  **國泰優惠**  **異業/子公司**  **業務合作**  **拓展**  **【林昱宏】**  **【林祐任】**  **【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. **第三方應用：** 2. 第三方票券合作(藍新科技) / 祐任、芝萱  * 合約：藍新合約已簽完 * 因非所有國泰優惠的廣宣資源皆能提供給商戶，因此藍新業務推廣不易，因此討論以每月搭配節慶或主題活動做包裝。  1. **行銷優惠合作**   四月上線行銷優惠合作：詳見表單(<https://goo.gl/EGs5uL>)   1. 商戶盤點：預計於4月完成盤點 |