**行銷規劃處(20190606)**

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。 9. 2019Q2會議時間5/24。4/30寄發會議通知。6/4會議記錄已簽核。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | ＃ | 名稱 | 報告子公司 | | 1 | NPS客戶體驗管理機制成果與精進 | 人壽 | | 2 | NPS客戶體驗改善機制導入進度及後續運作規劃 | 產險 | | 3 | AO客戶視圖規劃與應用說明 | 銀行 | | 4 | 聽見客戶的聲音-定期定額投資快速下單介面 | 投信 | |
|  | **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. 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場次新增銀行1人，參加人數共3人、5/30場次參加人數共2人。   網路輿情工作坊   1. 預定舉辦時間：8/16～8/30任一天（參與人數預定25人以內） 2. 預定議程 3. 上午：基本關鍵字設定及站台操作教學（如user有想要深入了解的站台功能可以提出） 4. 下午：議題報告分享及演練 |
|  | **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. 5月份會議時間5/21。5/13已寄發會議通知。5/22完成會議記錄，5/27寄發會議記錄。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | ＃ | 名稱 | 報告子公司 | | 1 | 業績概況與同業訊息 | 銀行/人壽 | | 2 | GMDB商品策略與方向 | 銀行 |  1. 7月份會議時間：7/23 |
|  | **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4月底：5/29完成彙整。 9. 4月份集團客服專案進度更新：5/29完成彙整。 |
|  | **股東會** | 1. 6/11 14:00股東會演練 2. 6/14 股東會 |
|  | **穆迪信評問卷填寫**  **【許瑞宏】** | 1. 作業期間：至108/5/21 2. 整合行銷部2題問卷 |
|  | **金控資訊網**  **【許瑞宏】** | 1. 申請金控資訊網安全管理主管權限 2. 合約上線控管    1. 清查合約內容、數量    2. 上傳系統 |
|  | **證券共銷人員登錄分公司**  **【許瑞宏】** | 1. 因保險局擬修正「保險業設立遷移或裁撤分支機構管理辦法」(6月修法草案，8月公告)，將國內分支機構分為四級管理─分公司、服務中心(新增)、非營業用辦公場所(新增)、通訊處。 2. 國泰人壽擬將總公司外單位因應調整組織規範：    1. 有核保理賠簽署作業者、原行政中心，改設分公司    2. 無核保理賠簽署作業者，改設服務中心    3. 北、南區營運管理部改設非營業用辦公場所    4. 原分公司裁撤，改設通訊處    5. 機場櫃檯設服務中心    6. 團險、直效、保代等營業單位改設通訊處    7. 資服、教育訓練中心、客服、信義安和大樓報備為非營業用辦公場所 3. 與共同行銷業務相關之因應    1. 現行證券共銷人員全部登錄於「分公司」，將來修法後現行分公司將改為通訊處。擬請國壽人資部協助向保險局爭取登錄人員可否直接改隸更名後之通訊處即可。    2. 營業場所共同行銷項目公告事宜，現行公告在服務中心櫃檯明顯處，將來擬根據修法後，服務中心變更組織後一併調整公告事宜。 |
|  | **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已完成。5/23與銀行客服溝通話術，依既有客服應對方式處理客戶對名單使用疑問。    2. 需求申請書已到國泰世華銀行數據管理科蔡妙鈴，資料測試完成。       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、email、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. 共銷同意權狀態資料產出佳薇已完成，正與人壽測試中。 |
|  | **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. 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：簽呈已完簽，並議價完成，尼爾森將以稅後860,000承接，已於5/27簽署專案執行協議書，將於5/31召開專案啟動會議，預估7月完成問卷調查及報告，契約金控法務審閱中。 |
|  | **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，目前信義經貿、內湖潭美、台中公益大樓評估中，預計Q2完成評估後執行。 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，其中數位車險專案與國泰集團社區發展專案，將評估與阜爾合作POC專案可能性。 |
|  | **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：為炒熱活動氣氛，規劃國泰優惠『米其林狂歡節』活動，已於5/24對外發佈新聞稿，周刊王預計於5/29出刊，另將依活動陸續於戶外數位及捷運看版刊登廣告，內部廣宣亦同步預約金控、銀行、人壽官網、Line、Facebook、ATM、會員電子報等廣宣管道。  |  |  | | --- | --- | | **行銷活動** | **活動說明** | | 米其林狂歡節 | 於5/13~6/21陸續舉辦『必比登美食活動』、『蒐集美食券抽米其林月免費餐券』、『米其林集字搖一搖』三波抽獎活動。 | | 國泰優惠APP優先訂位 | 於6/19~7/3開放會員專屬米其林月優先訂位 |  1. Mini Gala： 2. 於5/27與相關子公司討論執行事宜，預算希望能包含迎賓酒會、攝影拍照區及伴手禮，其他需求說明如下，已提供WA評估。  |  |  | | --- | --- | | **項目** | **決議** | | 日期 | 11月任一周五晚上 | | 主軸 | 開創 | | 場地 | 原提案寒舍艾美，希望以東方文華為主 | | 表演 | 目前提供的『LED水鼓投影秀』及『芭蕾光球舞』較適合尾牙場合表演，考量參與客戶特性，請WA提供其他建議。 | | 主持人 | 羅曉群(首屆台北米其林摘星記者會主持人) | | 廚師 | 海外：ERIC RÄTY ARBOR(香港/法式料理)  台灣：原提案MUME(RICHIE LIN)，希望改為摘二星之態芮Tairroir | | 主視覺 | 以原提案傳承一之設計，納入開創相關元素修改。 |  1. 銀行私銀考量客戶屬性及人數(10人)，希望轉由其他BU承接名額，已聯繫私銀請其評估舉辦wine dinner可能性，待其回覆後將請WA評估。 |
|  | **電子金融**  **月會**  **【林祐任】** | * + - 1. 5月份會議紀錄今日上簽       2. 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** | | 6月份 | 6/25(二)  **10:30** | (1) 銀行數銀 | SSO 身分認證機制 | | (2) 人壽數發 | CRM2.0專案改版規劃與執行進展 |   4. 2019年下半年議題及時間如下(待數銀回覆)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **月份** | **暫定日期** | **暫定報告單位** | **報告名稱** | | 7月份 | 7/29(一)  14:00 | (1) 人壽數發 | 人壽O2O平台經營概況與規劃 | | (2) 證券 | 日本SBI證券參訪 - SBI Neo Mobile分享 | | 8月份 | 8/28(三)  14:00 | (1) 銀行數銀 |  | | (2) 銀行金支 | Payment Hub新應用分享 | | 9月份 | 9/26(四)  14:00 | (1) 人壽數發 | 國壽監理沙盒規劃與執行報告 | | (2) 產險數通 | 新旅綜險改版 | | 10月份 | 11/6(三)  15:00 | (1) 銀行數銀 |  | | (2) 證券 | 證券客戶生命週期洞察 | | 11月份 | 11/27(三)  14:00 | (1) 人壽數發 | 國壽 x 街口支付合作規劃與應用場景 | | (2) 產險董辦 | 新官網改版(典育) | | 12月份 | 12/25(三)  10:00 | (1) 銀行數銀 |  | | (2) 銀行金支 |  | |
|  | **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 | | MAY | W4 | 26,091 | 564(231.76%) | 42.62% | 26.12% | | JUN | W1 | 26,333 | 242(-57.09%) | 43.61% | 15.48% |  1. 社群活動進度： 2. 社群行銷   (1)近期社群行銷活動規劃   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 項目 | 類別 | 說明 | | 粉絲  見面會 | 活動  規劃 | 5/31場勘  6/14上簽  7/15製作物完成  7/20場佈+正式活動 | | 社群  行銷 | 7/1 ONE粉節預熱  7/8報名  7/26花絮影片 | | 活動  獎項 | Beats耳機\*5、客製ONE Team公仔、抱枕、T恤 | | 國際賽  預熱 | 社群行銷 | 以選手提前適應越南生活為出發點，誇飾帶入魔鬼訓練感覺 | | 夏季賽  形象影片 | 社群行銷 | 以10短片(逆風生活)+1正片(超越遊戲)形式製作 |   (2)公關pass 7/28林書豪球迷見面會邀請ONE Team擺攤互動，建議改以不公開的選手見面交流為主。   1. FB廣告投放：  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | |  | 2019年2月 | 2019年3月 | 2019年4月 | | Facebook | $51,794  CPM $70  CPV $0.17 | $136,928  CPM $88  CPV $0.23 | $102,174  CPM $88  CPV $0.1 | | Google Ads | - |  | - | |
|  | **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. 頒獎及表演賽：6/10需回覆承辦廠商長官參與活動之人數、基本資料、服裝尺寸、停車車號(金控長官表演賽目前缺2人)。   3. 長官出席狀況：最終名單下週ㄧ確認完畢。(David活動當天下午1600左右會出席)   4. 報名進度：  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 結算日期 | 金控 | 人壽 | 銀行 | 產險 | 證券 | 總計 | | 2019/5/3 | 2隊 | 148隊 | 47隊 | 7隊 | 4隊 | 208隊 |  * 1. 合約進度：請廠商補齊一式六份支合約，產險、證券用印中。   2. 醫療組：實體活動現場需有醫護小組人員，將於5/29前與國泰醫院院長室行政組洽談完畢，請對方6/16線下賽當天派1名醫生、1名護理師到現場。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | **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17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**  **【洪筱婷】**  **【林祐任】** | 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月會議已召開，會議紀錄已完成，預計下週上簽獎金簽呈。  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 2019提案數 | 通過 | 未通過 | 待審 | | 12 | 3 (25%) | 6 | 3 | |
|  | **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6/5會員累計如下表：  |  |  | | --- | --- | |  | Total | | 累計人數 | 1,741,827 | | 全新會員 | 1,691,829 |  1. 2018通路推廣  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 通路 | 5月  (5/1-5/31) | 6月  (6/1-4) | 全年度  (2017/12-6/4) | 2019  年度目標 | 進展率 | | 分行 | 5,254 | 790 | 49,690 | 70,000 | 70.99% | | DS | 242 | 32 | 4,275 | 90,000 | 4.75% | | 人壽 | 1,900 | 190 | 11,079 | 28,000 | 39.57% | | Total | 7,416 | 1,012 | 65,044 | 188,000 | 34.60% |  * 經人壽整行開會決議，自Q3起因應獎勵辦法整併，將不推行信用卡單位及區部的獎勵，國泰優惠若要推廣可能須採單獨推廣，須與營企再討論。 * 確認DS將於Q4(9-11月)推MR，已告知MR。 * 分行第三季獎勵已與卡企達成協議，將搭配信用卡獎勵專案推廣，國泰優惠預算35萬元整，搭配信用卡推廣獎勵整個專案56.7萬元。 預計純增會員35,000人，綁定新功能新戶10,000人。 綁訂功能加成計績部分，新功能確定延期上線 |
|  | **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 | 合約已完成 | | 廣宣規劃 | 其他廣宣 | 廣宣排程：<https://reurl.cc/bG25y> | | 活動獎項 | 獎項 | 本週MR洽談結果如下： NBA神預測活動票券，作法為合約和增補協議書同步進行，先以銀行統編售票，後續在作廢銀行發票，改為國泰金控統編的發票。 |  1. 預計於總冠軍加碼，購買200份100元家樂福電子禮券，以吸引新玩加入；購買3件總冠軍賽獲勝隊伍球衣，新舊玩家皆可抽。家樂福已提供報價單，6/3今日已送出簽呈。 2. KOKO Lab策展：預計於五月底至八月進行籃球主題策展，活動主題為暫定為「初心籃球場」。6/8球星將不前往KOKO Lab，將規劃7月份球星前往。 3. NBA問卷採NPS方法，已經上線於活動網站，已有450人填寫，預計周四晚上10點MR內部推播20,000人。 4. 林書豪：   1. 國泰優惠會員專屬見面會：可提案結合米淇淋，讓粉絲與書豪一起享用美食。  2. 訓練營外擺攤：評估效益不佳，加上撞期雲門，不建議擺攤。  3. 林家夜市門票與訓練營門票，皆會保留一定數量提供給國泰優惠抽獎使用。   1. NBA3X攤位與活動內容，預計於6/10與人壽、KOKO開會確認最後方案，再交由活動公司 孟橙策略行銷 提供新版提案。 |
|  | **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  * 持續追藍新進度  1. **行銷優惠合作**   六月上線行銷優惠合作：詳見表單(<https://goo.gl/EGs5uL>)  林宥嘉演唱會被其他銀行贊助，將無法購買。 |
|  | **華納音樂**  **異業合作**  **【林昱宏】** | 1. 6/5與Josh確認，他們內部尚未討論可行方案，預計下周跟Josh碰面。 |
|  | **國泰優惠**  **推廣**  **雲門公演**  **【林祐任】**  **【林芝萱】**  **【林昱宏】** | 1. 目的：藉由雲門公演推廣國泰優惠品牌及提升會員數 2. 方式：結合線上活動及線下攤位增加與會員互動場景 3. 時間：7月26日、7月27日 地點：兩廳院廣場 4. 活動贈品： (1) 50份簽名書+CD (3) 1000份價值25元以內贈品（待定） |
|  |