**行銷規劃處(20191128)**

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 | 網路投保客戶體驗優化與概況 | 林聖凱副理 | | 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  吳育芃協理 | | 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，11/19完成簽核。用印中。   * + 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。          3. 金管會網站裁罰案件監控：11/19申請系統擴增，預計12/30收錄完成並上線。     3. 頻道標籤與地圖評論服務試用：預計明年初上線。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。 |
|  | **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. 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％。 3. 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. 花美利已於10/15上架。祿享年年佣收結構已調整。 2. 策略型商品：美元分期繳/躉繳商品條件洽談中。 3. 12月份銀保會議時間：原訂12/16，調整至12/13。議題調查中。 |
|  | **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. 11/8召開討論會議： 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，預定12/11與法務討論。 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。證券預定12/5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，並依銀行要求調整TD帳號為虛擬行編，測試中。   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。   1. 11月底未有資料：12/4調整跨日問題並重新執行。   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。11/7召開會議，依會議決議：   1. 人壽/銀行評估通知機制，預定12/17回覆。 2. 銀行產品代碼檔更新：銀行研議由IT彙整各BU代碼檔，按現行形式提供金控。銀行資料表整理中。 |
|  | **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。 5. 依11/19財務處回覆預審意見。依預審意見，11/22回覆調整檔案。11/27財務處預審完成，上簽中。 |
|  | **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。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，人壽跟N社討論合約，確認後提供初版。 |
|  | **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。   人壽、銀行、產險、證券已提供，銀行證券開戶待再討論。12/3上簽。 |
|  | **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. 12/4 15:00召開       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)       4. 集團對對外API平台規劃 (數數發)    2. 12月 (12/25(三)10:00)       1. KOKO微社群 (銀行數銀)       2. 未定 (銀行金支) 2. 2020年上半年議題及時間調查    1. 時間：   1/20 (一) 下午13:30 – 15:00 中常會  2/27 (四) 上午 10:00 – 12:00  3/26 (四) 上午 10:00 – 12:00  4/22 (三) 下午 14:00 – 16:00  5/28 (四) 上午 10:00 – 12:00  6/29 (一) 下午 14:00 – 16:00   * 1. 議題：請各部室12/4回覆 |
|  | **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11/18召開kick-off meeting，壽產雙方主管均有共識，專案小組預計於25進駐22樓專案辦公室，並召開為期兩天workshop，預計一個月內盤點出短中長期工作項目與milestone。 |
|  | **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：   (1) 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。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。 |
|  | **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，已與潘副總聯繫，表示近期場站較多，希望能約12/10以後時間，確切時間待其回覆。 |
|  | **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：已於11/15圓滿完成，賓主盡歡，Alan總希望明年續辦，將納入整體活動規劃共同評估，另WA已提供增補合約及發票內容，目前同步草擬簽呈中。 2. 2020年活動規劃： WA回覆預計11/22可提供完整方案，預計於12/11召集子公司作提案簡報。 |
|  | **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2019.12.04會員累計如下表：  |  |  | | --- | --- | |  | Total | | 累計人數 | 1,945,710 | | 全新會員 | 1,893,813 |  1. 2019通路推廣  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 通路 | 10月  (10/1-31) | 11月  (11/1-30) | 12月  (12/1-3) | 全年度  (2018/12-11) | 2019  年度目標 | 進展率 | | 分行 | 5,022 | 3,628 | 154 | 89,843 | 70,000 | 128.35% | | DS | 150 | 213 | 23 | 6,422 | 90,000 | 7.14% | | 人壽 | 957 | 969 | 46 | 16,753 | 28,000 | 59.83% | | Total | 6,129 | 4,810 | 223 | 113,018 | 188,000 | 60.12% |   3. 2020年度目標: 25萬通路新會員；Jerry告知目前尚無法提出各通路目標數量與預算，預計2020年才能提出。  4. 集團點數命名暫定：Koin，中文發想中 (無法使用酷幣)。 |
|  | **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，等後續向David報告完後上簽。 9. 11/29 下午四點NBA來訪，會後向David報告上海行結案與2020網路活動規劃。 |
|  | **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**   (1)上線行銷優惠合作：詳見表單(<https://goo.gl/EGs5uL>) (2)寵物類  [毛小愛Fluv](https://ifluvyou.com/)服務受限在APP，且APP系統非常當，目前尚無法開始談合作；另外聯繫上提供相同服務且服務品質穩定的[貝背客PetBacker](https://www.petbacker.com.tw/)，他們的內部會先討論過再做回覆。  2. 異業合作   * + 1. Red Bull -> 12/16當周約碰面；2020最大案子為F1活動，目前正在跟富邦洽談中。     2. 2020 VOUGE風格野餐日：已收到2019合作提案和結案，已寄發予仁壽&銀行&KOKO參考，先收集初步想法，可行再約與Vogue窗口討論。     3. ROXY 衝浪品牌：   可合作EC優惠導購，明年度較大型活動尚未確認，對方認為活動規模不夠大，若國泰有合適的活動也可一同合作。女力小型活動有合作機會，待確認明年度規劃。 |
|  | **音樂/**  **異業合作**  **【林昱宏】**  **【林芝萱】**  **【詹宛霖】** | 1. KKBOX風雲榜演唱會：2020/1/18(六)，台北小巨蛋 2. KKBOX 風雲榜各子公司目標與活動確認：   **國壽：**Cathay Walker：下載量5萬 (11/18 – 12/31)  **國泰優惠：**發票綁定數增加 與 優化APP評價。(12/16-1/5)  活動網站使用WEBA設計，同時宣傳子公司的抽票活動：<https://mr-kkbox.ryzoweba.io>  **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Survery 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 |