**行銷規劃處(20190523)**

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。5/22已上傳會議資料。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | ＃ | 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。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | ＃ | 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 | |
|  | **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：預定5/29完成彙整。 9. 4月份集團客服專案進度更新：預定5/29完成彙整。 |
|  | **個人資料盤點及評估作業**  **【許瑞宏】** | 1. 作業期間：至108/5/31 2. 盤點作業簽核至處長    1. 個資檔案清冊：新增「國泰優惠APP會員活動」    2. 企業資訊流概覽圖：新增「國泰優惠APP會員活動**」**    3. 個人資料管理衝擊分析調查表 3. 預計5/27簽出 |
|  | **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，5/13戴君樺給人壽直效測試資料。       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. 資料交互運用同意權狀態申請書已至金控資訊處。待佳薇與銀行要共銷同意權狀態資料後作業。 3. 話術部分，法務室5/17已審閱完畢，筱筠已提供人壽TMR。 |
|  | **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 | 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，然因雙方法務針對合約內容尚有癥結點，尼爾森法務已再提供一版合約，目前金控法務審閱中，將請尼爾森法務直接與金控法務溝通，討論雙方共識，啟動會議延將待雙方取得共識後再行召開。 |
|  | **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，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. 108年度贊助內容規劃： 3. 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，惟因WA與FunNow未溝通清楚，將調整為國泰優惠獨家優先訂位，預計於5/27起舉辦客戶抽獎活動，並於5/24發佈新聞稿，外部廣宣包括戶外數位及捷運看版，搭配集團內相關廣宣管道強力曝光。 4. Min Gala：WA已提供專案簡報，並於5/21召開電話會議，已請子公司評估後，將再行召開討論會議確定晚宴主題及相關事宜。 |
|  | **電子金融**  **月會**  **【林祐任】** | * + - 1. 4月會議紀錄已上簽       2. 正在詢問下半年議題 (下半年時間已預訂)       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 | 6/4(二)  15:30 | (1) 銀行數銀 | 人臉/視訊服務介紹 | | (2) 銀行系統開發部  銀行數位資訊部 | 行動企網銀APP專案 | | (3) 產險數發 | 學界診斷書判讀合作專案 | | 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 | |
|  | **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 | W2 | 25,357 | 776(-15.19%) | 39.63% | 24.36% | | W3 | 25,527 | 170(-78.09%) | 40.32% | 37.27% |  1. 社群活動進度： 2. 社群行銷   (1)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  5/3 Team Building貼文及影片  5/1季後賽影片+主活動正式上線(三星贊助S10+一支)  5/8、5/9粉絲觀賽動員活動(Uber贊助250組優惠序號)  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 |   (2)季後賽行銷活動數據   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 平台 | 曝光數 | 互動數 | 影片觀看數 | | FB | 784,435 | 190,935 | 114,581 | | IG | 168,380 | 15,280 | 3,600 | | YT | 20,334 | - | 5,727 |   (3)夏季賽社群行銷規劃5/27開會。   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 | - |  | - | |
|  | **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：待保密合約簽立後，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。(保密條款已提供至熱酷科技有限公司，待對方審核完畢後將進行用印) 3. 魔鏡娛樂： (1)人：優先由我方派出，主體為1主播、1評論者、另可安排來賓1~2人或是外景特派員，如未有合適人選，將由對方協助安排。   (2)腳本：由我方準備，對方協助完整化與品質維護。 (3)串流：將採直播露出，平台可自行選擇，目前有魔競娛樂其下Facebook、Youtube、Twitch、Yahoo電競頻道等，我方Youtube、Facebook可一同露出。 (4)後製：由對方後製完成後，上傳至對方相關平臺，也會將檔案提供給我方上傳。 (5)行銷資源：如有特殊活動(見面會)對方可用現有平台協助推廣。  (6)商業置入：對方找來之廠商，如我方可接受置入節目，營收金額對拆，如我方找來之置入，金額不用對拆。  (7)費用：依拍攝集數報價，最少1季(11~13集)，最多無上限，平均單集65K~90K，視腳本、邀請嘉賓通告費(KOL，非明星)、拍攝總集數影響價格。   1. 狼谷競技台想要推一個大型的季播節目，會邀請戰隊擔任老師的職位，並請戰隊推派人選，人選不一定為教練，只要是可以代表戰隊挑選選手的人即可，將從眾多素人中挑選，並組成傳說對決隊伍來競爭，從中挖掘值得栽培或是有天份的素人。模式類似《中國好聲音》開會時間暫定5/28、29，待內部討論時間後回覆對方。 |
|  | **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：6/7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，目前各子公司互相觀望邀請的長官職級與出席人，金控層峰目前皆未給名確出席時間點，先行回覆室以有安排但會在想一下。   3. 報名進度：(金控內戰6/2(日)下午1630~1700間)  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 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、銀行、證券用印中。   2. 製作物：服裝於5/17前定稿完畢。  週邊小物(加油棒、加油手套、手機指環卡夾)於5/16定稿完畢。  COS道具於5/15定案。   3. 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**  **【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31日下午4:00~5:30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 | | 2019-12 | 建議公司開始關注高齡化社會對員工的影響，並新增相關休假制度及福利。 | 國泰金控行政管理部 | |
|  | **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5/22會員累計如下表：  |  |  | | --- | --- | |  | Total | | 累計人數 | 1,726,125 | | 全新會員 | 1,676,295 |  1. 2018通路推廣  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 通路 | 4月  (4/1-4/29) | 5月  (5/1-5/21) | 全年度  (2017/12-5/21) | 2019  年度目標 | 進展率 | | 分行 | 6,266 | 3,312 | 46,958 | 70,000 | 67.1% | | DS | 299 | 140 | 4,121 | 90,000 | 4.58% | | 人壽 | 1,541 | 1,271 | 10,260 | 28,000 | 36.6% | | Total | 8,106 | 4,723 | 61,339 | 188,000 | 32.6% |  * 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. 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。   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。目前等候家樂福提供議價後報價單，預計本周上簽呈。 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問卷將採NPS方法，將於MR推播與UDN同步進行，建議不採用獎勵方式，避免失真。 預計總冠軍期間可上線。 |
|  | **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>) |
|  | **華納音樂**  **異業合作**  **【林昱宏】** | 1. 已與業務小毅通上電話，對方告知他們內部會先討論出共識與想法後，再提供資料給我們。對方從來沒有這樣的配合方式，所以需要時間來規劃與發想，後續可以如何配合。 |
|  |