**行銷規劃處(20200507)**

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. 2020Q2會議將於6/5(五)下午4點舉行，議題調查中，預定4/29(三)進行彙整。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | 公司 | 議題 | 報告人/資料提供 | | 國壽 | 2020年NPS整體規劃 | 綜合企劃部凃薏如協理  鄭紹鍇經理 | | 產險 | 外送平台團體傷害保險 | 健康傷害保險部健傷企劃科李香妮 經理 | | 投信 | 心動就能馬上行動~國泰投信行動開戶 | 壽險通路部 周昱辰 | |
|  | **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. 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，12/30收錄作業完成，站台1/8上線。      2. 頻道標籤與地圖評論服務試用：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。12/20各公司地圖評論需求地點已完成收錄。1/3上線並轉知子公司。      3. 金控/銀行資安部需求：試撈資安議題報表供監控需求評估，2/20另提供報價單。3/16已完成平台與通報群組設定並通知測試。      4. 公開社團頻道擴增需求：考量無收錄名單，盤點歷史+定期(季)探索重點名人/政治性公開社團做批次更新，優化監控範圍與即時性。 |
|  | **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. 4月份銀保會議時間：4/20。視訊測試時間4/17。  |  |  |  | | --- | --- | --- | | ＃ | 名稱 | 報告子公司 | | 1 | 業績概況與同業訊息 | 人壽/銀行 | | 2 | 美元101型預定利率討論 | 銀行 | | 3 | 給付差異化台幣商品需求討論(如新光五動鑫富、南山樂活雙享) | 銀行 |  1. 會議記錄已完成。4/27轉知子公司。 2. 商品部4/28提供宣告利率說帖，經與保代部討論，4/29完成更新。 |
|  | **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。   產品作業中，預估Q2使用者測試。 |
|  | **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：    1. 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。    2. 依11/8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，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。 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。    1. 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。    2. 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。    3. 4/27提請資訊需求：資訊處初步回覆，5/5召開IT會議討論。待資訊處評估作業方案。 |
|  | **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，12/17測試完成。   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以解除安裝檔錯誤訊息。  🡺1/31聯繫原廠索取安裝說明與確認授權碼，2/7 WIN7環境升級完成。  🡺配合人壽升級作業系統，2/27提供WIN10安裝檔，人壽3/4安裝完成後配合測試：測試結果無法連線SAS資料館，3/13通知銀行處理。  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。 2. 12月底未有資料：因應TD空間不足，清整2年前檔案下架。重新執行後仍異常，1/9通知資訊處處理。1/9傍晚執行完成。 3. 3月底未有資料：4/10通知資訊處處理。4/16重新執行完成。   VDI升級：   1. 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。 2. 升級WIN10環境測試：   A.3/13測試TD資料表出現Error，已請資訊處協助處理。4/28重新測試，已無編碼錯誤問題。  B.人壽升級TD分析工具版本：轉知user測試中，待彙整測試結果回覆資訊處。  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  |  |  |  | | --- | --- | --- | | 項目 | 人壽 | 銀行 | | 通知機制 | * + - 1. 跨售資料排程通知機制完成更新       2. 12/27召開討論會議：  1. 盤點金控與人壽資料表 2. 討論並建立程式判斷規則 3. 評估傳檔資料調整為倉儲資料、開放layout查詢權限 | 1. 9點前未處理完畢之異常以及異常處理完成，由倉儲人員發信通知。清單盤點中。 2. 資料源異動通知提案12/19資料治理委員會討論：以欄位異動通知為主。資訊作業方式納入每週討論。 | | 資料使用時段規範 | 比照銀行管理辦法設置固定時間清除一般排程 | 現行已有 |  1. 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。請銀行就現行資料表整理進度於12/27前上傳系統更新，缺漏代碼持續增補。    * + - 1. 銀行盤點協作BU單位，預定明年Q2完成自動化更新。          2. 2019Q4：12/25已上傳更新代碼檔。          3. 2020Q1：3/23完成更新代碼檔。   SAS資料存取:2/4測試人壽資料館連結，資料權限設定成功。 |
|  | **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. 點位：3/25點位上線，共計2,340個(其中補給站2,258個)    2. 點位調整：12/27與N社確認點位定期檢視與異動規則。    3. 活動資訊曝光與導流 3. 活動網站放置國泰協辦單位資訊：   (a)2/26提請法務確認合規性，3/5完成確認並通知人壽。  (b)確認各公司說明文字與CI：2/27已提供ai檔與規範供製作。3/20確認文字稿並回覆人壽。   1. 國泰協辦單位線上廣宣活動版位：   (a)2/26提請法務確認合規性，3/5完成確認並通知人壽。  (b)金控、銀行與證券版位設置、排程與協調：依各版位規範委外製作，另提單申請上版。3/20素材製作完成，圖稿審閱與調整中，3/30完成。  (C)金控、銀行、證券版位申請：銀行內網(已上線)、銀行line官方(系統轉換)審核中，其餘已全數上線。   * 1. 活動上線前/後QA：因應點位上線，3/27提供各公司客服單位及線上編輯。   2. 人壽法務意見釋疑：已於4/21與人壽法務/業務單位溝通本案型暨內外部廣宣作法。對外廣宣上版申請期限至6/30止下架，視與人壽法務溝通結果後另行申請。 |
|  | **ROBO智能投資服務推廣**  **【楊慎淇】** | 1. 目的：協銷ROBO產品至集團通路，提高服務使用人數。 2. 進度： 3. 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，4月中旬後重啟評估與安排後續規劃。 | | 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：4/20(255)，4/28(934)，5/6(1,061) | | 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。  🡺 5/4止報名：分行100、銀行(非分行)35、人壽6、證券2、金控3。共計146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。  (3)Line貼圖文分享：4/25上線。 |  1. 分行/區部績效：更新至4/17止。 |
|  | **2020年金控KPI訂定作業**  **【楊慎淇】** | 1. 目的：呈報總經理暨處部承接KPI及目標 2. 進度：   (1)2/15寄發通知。3/3完成初版，3/19完成簽核。  (2)3/10盤點與調整總經理/處部KPI作業流程。 |
|  | **Costco卡戶輪廓分析**  **【楊慎淇】** | 1. 目的：人壽與好市多合作洽談 2. 進度：5/4確認範圍與定義，分析中。 |
|  | **金控員工創新提案獎勵**  **【洪筱婷】** | 1. 因近年來收到之提案較少商業創新，多與員工體驗有關，與創新提案辦法設置初期方向已不同，擬修訂廢止本辦法，並由CPX戰情室規劃相關員工體驗發聲管道。 2. 近二年各子公司創新提案執行狀況：    1. 國壽：2019年收160件，受理22件，6成為服務流程精進改善。    2. 銀行：2019年規定每部門根據所屬業務提案，算部門協理PMD。   2020年將部門分為二大系統進行提案競賽。   * 1. 產險：無徵稿收件。   2. 證券：2015起無徵稿收件。   3. 投信：隔年舉辦一次主題式大型徵稿。  1. 5/4簽准，5/6發函金控及各子公司。 |
|  | **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，2月11日已完成移交法務歸檔。 |
|  | **電子金融**  **月會**  **【許瑞宏】** | 1. 追蹤事項：各公司的CMS官網導入內容管理系統集中架構檢討，以降低各子公司首頁相互影響程度 2. 5月份會議於5/28舉行，採視訊會議方式進行，議題： 3. 產險、證券、投信阿發上線(金控數數發) 4. 國壽線上保單借款推動成效與後續規畫(人壽數發蔡蕙安) 5. 產險新官網平台整合專案(產險數發林瑞合) 6. 視訊會議形式 7. 視訊會議登入者使用者名稱掌握 8. 研討專題講者分享畫面方向進行 |
|  | **金管會檢查局一般業務檢查**  **【許瑞宏】** | 1. 二年一次檢查局一般金檢：109/3/26~107/4/17。 2. 調閱資料範圍：107/8/31~108/12/31。 3. 先針對公版調閱資料(整合行銷部有14項)及單位規章辦法，於3/20前提供稽核室。 4. 金檢意見：    1. 應訂定各子公司間交互運用客戶資料使用期限。    2. 西瓜皮增補合約 |
|  | **中華信評問卷**  **【許瑞宏】** | 1. 中華信評年度信評會議將於7/21(二)、7/22(三)舉辦， 2. 問卷於6/5(五)下班前繳交 |
|  | **股東會**  **【許瑞宏】** | 1. 股東會將於6月12日召開 2. 股東會模擬問答已於5/4完成 3. 股東會總演練於6月9日 |
|  | **國壽滿期金專案**  **【許瑞宏】**  **【楊慎淇】** | 1. 案由：依據11/18保險聯繫會議，劉大坤資副建議金控與各子公司成立專案小組，討論滿期金回流推動痛點與機會。 2. **各子公司回流優化方案**(預定3/2保險季會報告)：    1. 銀行：對滿期回流銀行客戶在Q2有美元換匯及定存加碼優惠。美元換匯減碼0.035，美元3個月定存加碼0.3%。    2. 證券：推廣小債平台及定期存股，配合業務員廣宣，滿期客戶交割有手續費優惠、及禮券好禮。    3. 投信：輔導人壽重點單位，宣導滿期金回流投資型商品，連結標的選擇國泰投信基金。 3. **整體客群分析**：    1. 未來5年年金件數(件數)  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | |  | AUD | NTD | USD | 合計 | | 2020 | 15,160 | 1,751,119 | 476,082 | **2,244,381** | | 2021 | 15,160 | 2,218,95 | 77,050 | **2,713,183** | | 2022 | 15,160 | 1,945,711 | 481,375 | **2,444,268** | | 2023 | 15,151 | 1,911,626 | 478,591 | **2,407,391** | | 2024 | 15,147 | 2028848 | 478,556 | **2,524,575** |  * 1. 未來5年年金金額(台幣萬元)  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | |  | AUD | NTD | USD | 合計 | | 2020 | 10,729 | 372369 | 1,063,556 | **4,797,977** | | 2021 | 15,271 | 5350860 | 1,127,033 | **6,493,164** | | 2022 | 19,150 | 5658637 | 1,237,099 | **6,914,886** | | 2023 | 21,023 | 5467559 | 1,296,096 | **6,784,678** | | 2024 | 21,512 | 6382942 | 1,350,134 | **7,754,588** |  1. 待人壽整合行銷科6月提案後，再討論專案進行方式。 |
|  | **跨售績效**  **【許瑞宏】** | 1. 2020Q1跨售績效完成 2. 總經理KPI完成，但 3. 產險目標修正，銀行產險保費因銀行組織異動，責任額由11.3修正成9.96。已請產險政緯再會辦整合行銷部及策略規劃部。 |
|  | **集團旅平險協調**  **【曾芷儀】**  **【黃薇】** | 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：   **第四次贊助人會議**：預定於5月中檢視易call保上線進展，如疫情仍未好轉，不便險仍停售，則採書面呈送專案執行進度。因人壽數發正在和法風稽確認適法性、和產險確認合作意願，將延至5月底召開，一併說明搭售細節。會議用PPT預計5/8(五)完成初版，會前會預計於5/15(五) 14:00召開。   1. **第三次贊助人會議**：原定4/9(四)10:30在第七會議室召開，因防疫考量取消會議，已寄發通知並將會議資料上傳至行動會議APP。 2. **機場櫃台上線**：3/24(二)已上線新版不便險。 3. **易call保上線**：4/27(一)已上線並開始重簽作業。 4. **產壽險總簽進度**：人壽和產險皆已完成。 5. **贈送版不便險**：以標準型不便險為基礎，規劃相同給付項目、保額較低之新贈送版不便險。贈送版不便險為過渡期作法，僅維持4/1-12/31，人壽數發規劃於此期限內突破法規限制爭取搭售標準型不便險。商品規格及活動條件皆已確定，由數發與銀行先行簽約，惟受疫情影響，產險全面停售不便險，故贈險活動待解禁後上線。 6. **人壽網路會員共銷試辦**：將研擬申請書，提報金管會，解決人壽網路會員不能直接購買不便險之問題。4/29(三)已召開產壽險合作策略討論會議，數發預計於6/5提交沙盒結案報告書，並依據此期限訂定milestone。截至5/6，數發尚未完成詳細流程表與milestone，會持續追蹤。 7. **信用卡滿額贈**：確定取消信用卡滿額現金回饋之活動，銀行已公佈取消訊息於於卡友活動頁面。 8. **檢視指標訂定**：已檢視過去績效並訂定2020年度目標，於第二次贊助人會議呈報。並於上線後，每月初定期檢視上個月之業績狀況(包含保費/件數/人均保費/件均保費/搭售率/與去年同期比較)與顧客滿意度(NPS)。機場櫃檯4月業績狀況將於5月初檢視。 9. **團隊成員考核**：比照戰情室，團隊成員駐點滿半年以上，由專案辦公室評核年度考績，將於第四次贊助人會議說明。 10. **集團旅遊保障BD：**為共同開拓旅遊保障市場，將會同壽產險研擬對外BD方案sales kit及後續joint call運作方式。Sales kit大綱已完成，正在蒐集相關資料，除沙盒部分待數發提供細節外，其餘部分預計5/8(五)完成資料蒐集。 |
|  | **集團品牌贊助策略研究**  **【曾芷儀】**  **【林昱宏】**  **【黃薇】** | 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，Cynthia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。  (3) 1/3(五) 下午4點與小豹開會。  (4) 芝萱已完成修改版。  (5) 3/25 與Amy、小豹開會討論後，修正簡報中。  1. 還是會以品牌贊助為主軸，只講品牌會太廣，方向又不一樣。  2. 增加國泰女籃體系宣傳，UBA文化大學亞軍、HBL淡商冠軍。  (6) Recap：   1. 美食與旅遊，品牌合作機會少，效益不高，將透過子公司合作，如刷卡優惠來進行為主。 2. 米其林續約建議，另外開啟專案準備。 3. 生活娛樂品牌合作，將嘗試詢問下方兩點： 4. 李安：林懷民/雲門舞集模式，將另外提案 5. 迪士尼：將在研究評估後，如有覺得合適將找窗口聯繫 6. 國泰女籃：可從HBL種子球隊為宣傳主軸，搭配HBL新球季來 創造聲量。 7. NBA續約：以高三之夜+國際賽邀請賽方案為主。 8. 音樂：與KKBOX 風雲榜持續合作，並且結合校園活動。 9. 贊助評估模式：不需要太長花費請第三方做市調，但是可固定幾年一次，來追蹤效果。 |
|  | **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. 2020年米其林贊助活動規劃： 3. 2020米其林指南-台北台中發佈會暨Gala Dinner因應全球新冠肺炎疫情將延期至第三季舉辦。 4. 4/9米其林初步通知，因全球疫情沒有趨緩跡象，目前規劃方向為於8月底採網路直播方式公布今年得獎餐廳名單，不舉辦Gala。   銀行原定11月舉辦之Wine Dinner也可能因疫情無法舉辦，目前與米其林商討將合約延期之可能性。米其林預定5月中就合約延期給予回覆。   1. 2/20米其林依銀行需求，提供3款小型餐酒會規劃，經呈報執行長，裁示如下，相關需求已再與已與WA溝通，預計3月底將提供進一步規劃。  * 今年不舉辦大型mini gala，改舉辦能與客戶互動較深入之小型餐會，由理專陪伴參加。 * 餐廳選擇已2星餐廳為主，搭配提案2由專業品酒師教導品酒。 * 約50~60人/場，中部1場、北部3~4場 * 舉辦時間：11月中 * 配合理專加入，預算降低至USD 500/人(2019 mini gala預算約USD 790/人)  1. 除固定品牌合作及上述活動舉辦費用外，不足合約45萬美元之部分，約USD 56,600與WA協商，暫擬規劃如下：  * 製作國泰米其林聯名紀念酒：預算USD 20/瓶(含包裝)，共700份，作為gala dinner及銀行餐酒會伴手禮。 * 廣宣：邀請社群名人與星級餐廳主廚合作拍攝影片，以記憶中的味道-酸、甜、苦、鹹、鮮-設計可自行在家製作的美味餐點，加深民眾國泰米其林合作印象。 |
|  | **國泰優惠**  **通路推廣**  **(會員統計) 【林昱宏】**  **【林芝萱】**  **【詹宛霖】** | 1. 會員人數：至2020.04.21會員累計如下表：  |  |  | | --- | --- | |  | Total | | 累計人數 | 2,071,935 | | 全新會員 | 2,018,876 |  1. 通路推廣：  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 通路 | 3月  (3/1-31) | 4月  (4/1-28) | 5月  (4/1-28) | 全年度  () | 2020  年度目標 | 進展率 | | 分行 | 2,126 | 1,454 | 136 | 11,520 | 45,000 | 25.60% | | DS | 3,866 | 3,964 | 487 | 20,811 | 40,000 | 52.03% | | 人壽 | 1,422 | 894 | 92 | 4,934 | 40,000 | 12.34% | | Total | 3,745 | 2,326 | 715 | 37,265 | 125,000 | 29.81% |   3. 2020年度目標: 12.5萬通路新會員(待Jerry確認)。通路推廣繼續由整行負責，實際分工/推廣方向也需跟著產品發展做調整，先提供目前通路推廣的執行方式及聯絡窗口。  4. 集團點數命名：小樹點 Tree Point。  5. Jerry 願意以進件後30天也算給DS的績效，呈現於MR半月報中。  6. 2019年MAU：平均44.2萬(2018年32.7萬)、最高52.3萬(12月)。  7. 2019年開啟天數：3.65天，較前期成長0.03天。  8. 2020/1/26初二撒紅包DNU 2,715、DAU 105,092。  9. 會員數2020/1/31開始破200萬大關。  10. 預計4/24更新MR官網(新增小樹點和第3方服務說明)；預計6月初上線小樹點新官網。  11. 國泰優惠 2020年度KPI (公開)  (1) 開啟天數5天 (2019最高為3.8)  (2) 小樹點累積2億點，包含行銷贈送、紅利兌換、手動兌換。  (3) 小樹點兌換次數60萬次。  12.通路推廣進度：   1. 4/28與BD分別提出初版各通路獎勵後，討論出最適合版本與目標，再向各通路提案。 2. 未來每周二固定與BD開會追蹤進度。 3. 請Fion撈出過去兩年三大通路新會員的品質後，決定通路獎勵 4. Mavix 5/4周提出下半年行銷方案後，再調整執行方案 5. DS目前每月新增會員約3,800人，但是預計下獎勵後，每月新增3,000人，DS說法是因為a.推廣場景變少 b. 不是每個辦卡人都會願意下載國泰優惠，還需要跟Jerry討論是否要增加目標。 6. MR願意撥出20萬預算購買獎品，提供通路抽獎使用，暫定規劃分行7萬、DS 4萬、國壽9萬。 |
|  | **NBA**  **品牌合作**  **專案**  **【林昱宏】**  **【林芝萱】** | 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： 2. 成效：<https://reurl.cc/8qrog> 3. 2020上半年度規劃： 4. 明星賽系列預測 5. 季後賽預熱社群活動：心理測驗 6. 季後賽神預測網站調整 7. 進度： 8. 合約簽署完畢 9. 明星賽系列神預測 (1/13 – 2/15) 數據成效：   網站瀏覽次數：88,446，來自國泰優惠26,295  不重複上站人數：33,132  不重複登錄人數：6,264  社群觸及：47,464   1. FB心理測驗遊戲：已送審NBA完成，將開始製作  * 預計活動：4/20 – 5/10，如能提前將會提前上。 * 確認可在NBA Taiwan FB粉絲頁投放廣告，將會與UDN規劃討論後續執行方案，並請他們提供報價單。 * FB與IG廣告規劃：<https://reurl.cc/R4XjND> * 成效，截至5/3(日)   + 網頁瀏覽數： 295,239 (+60,000   + 總參與人數： 38,760 (+6,500   + 有填個資人數：22,883 (+4,200   + 遊玩次數： 62,326 (+10,000   + FB分享：6,117 (+754   + FB活動1：1030留言、331分享、觸及856,564   + FB活動2：60留言、10分享   + FB廣告：  |  |  |  | | --- | --- | --- | | **行銷活動名稱** | **點擊成果** | **觸及人數** | | 流量(點擊)\_NBA\_FB | 25,782 | 652,816 | | 觸及\_\_FB | 1,064 | 387,460 | | 流量(點擊)\_\_IG | 5,266 | 512,080 |  1. NBA續約建議： David 告知已與小老闆確認，130萬美金為上限，他會再跟NBA說明。 David已告知NBA金額，後續規劃內容就等NBA提出。 2. 國泰NBA 3X暫定6月報名、7月開打、9月決賽。 3. 如果不復賽的替代網路活動：    * + 方案一：NBA知識王，問答題的形式互動。      + 方案二：快問快答，時間限制的問答題。      + 方案三：如果能在NBA上班，你會是做甚麼？ 類似心理遊戲測驗。 4. 奧美提案的國泰Content Hub，目前子公司與公關都還沒有同意內容與價格。 5. David希望能在國泰優惠上販售NBA商品，或是任何有國泰NBA聯名的長期露出。 |
|  | **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】** | 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。  一、行銷優惠合作  - 上線行銷優惠合作：詳見表單 (<https://goo.gl/EGs5uL>) - 世界地球日簽到抽1000位GoShare新戶$100 (5,045人/10,723次) - GoShare騎乘金塞MR的Wemo用戶(已塞6,000/共1.6萬人)  - 肯德基、王品五月新優惠  - KKTV 30天免費看活動 (一萬個名額)  二、異業合作  1. Red Bull -> 最快6月才會有明年的計畫，另外窗口私下指出，可能不會有皂飛車與造飛機，但是有再規劃類似的跳水活動，但是都須要等正式規劃案出來才能去確認。  RedBull提供目前線上Campaign健身活動樣品，已提供給國壽與KOKO參考，國壽預計會提供給VIP客戶管理部門，KOKO尚未表達意見。  2. 2020 VOUGE風格野餐日   * 國壽確定參與今年度Vogue#風格野餐日品牌活動的合作。藉由Vogue專業的跨媒體整合行銷網絡，以及風格野餐日的現場駐點與互動體驗，推廣國壽LINE BC與Cathay Walker，營造青春活力、健康運動的品牌形象，另擬結合公關與集團CS相關行銷操作。預計2月27日前完成確定合作細節，開始進行前導宣傳。 * 防疫規劃 鑒於防疫需要，Vogue與市府商討後，野餐日確定延期至7月11日週六。所有線上宣傳依舊會持續且至新野餐日日期，以鼓勵大家走出戶外、健康野餐的方向宣傳，最後以野餐實體活動作結。 4月觀望疫情未控，官網暫時將野餐日確切日期抽掉，待疫情控制後與政府單位確認後公告宣傳。 * Vogue宣傳安排   - Vogue三月號月刊廣告：[國泰新人類徵才計畫廣告](https://drive.google.com/open?id=1-hK_S1AFB8kH6wVRb23erazZI5WM6hg8)  - [2020#風格野餐日官網](https://www.vogue.com.tw/voguepicnic/)  - [5月雲野餐活動網站](https://www.vogue.com.tw/voguepicnic/cloudpicnic.html) - Vogue五月號月刊廣告：[#風格野餐日](https://drive.google.com/open?id=1j6GgVsL4ehcxX97EZm7LlT6KcHMygCkY) - [上刊捷運燈箱](https://drive.google.com/open?id=18lYjAPUmnoMMUfcsGHVhKTb8GfE_Yvn8)(6/11-7/11)   1. 電影/戲劇類別：也許可以找李安合作，發想中。 2. Pinkoi：Ｑ4會有兩場大型線下活動(地點：台北/台中)，預計於Ｑ3開始洽談合作細節。 3. 第7屆台大音樂節(4/24-5/17)：已確定停辦。 4. 第5屆政大音樂節：提案企劃書如下。活動日期待確認，主辦方正在商討延期事宜。因疫情關係，暫以2021年之贊助為目標去談。   https://drive.google.com/file/d/1Pfc4SRZo9shFtwrIyGI-BBbxp1fXtAH\_/view?usp=sharing   1. 2020第二屆台灣奶茶節：   贊助合作案簡介   |  |  | | --- | --- | | 項目 | 說明 | | LOGO露出 | 活動網頁、紙本奶茶地圖、粉墨誌、頒獎典禮 | | 奶茶護照 | 30本 | | 國泰聯名飲品 | 與特定奶茶店家合作推出國泰聯名飲品 | | 社群曝光 | Hashtag 10次 | | 贊助費用 | 50萬 |   妞新聞近兩日宣布因疫情停止5-6月奶茶護照兌換，7月始恢復，但推出的補償方案及與商家溝通不一致，導致網友罵聲一遍，KOKO擔憂下屆奶茶節形象問題，表示此次不贊助。   1. 美食外送商務拓展：已聯繫海底撈外送、胡同燒肉商城、達美樂、新興外送平台Foodomo，洽談與國泰優惠APP之合作意願。已和海底撈於4/29(三)洽談，窗口表示5/8前回覆合作意願。 2. 角落小夥伴電影版：7/10上映，已聯繫到電影發行商威視的窗口。窗口已提供合作模式檔案給我們參考，預計5/8做進一步討論。 3. 電影返校實境展預計7-9月於松菸舉辦，目前KOKO與國泰優惠有興趣，已回覆對方國泰需求，等候回覆。   三、客群拓展   1. 寵物飼主客群 2. 案由： 隨著國內寵物飼養比例逐年上升、寵物市場的漸趨成熟，人們的生活更加緊貼寵物。透過與寵物服務產業/科技新創團隊等異業合作夥伴進行合作，接觸潛在飼主客戶。 3. 寵物客群：    1. 產險寵物險 與產險討論寵物險異業合作面向，盤點目前最希望的合作是核保相關的異業數據資料，其次為互惠的行銷合作。    2. 國泰優惠 將新增任務牆功能，「寵物」為其中之一的興趣/資料選項。 持續開發寵物服務類(e.g. 媒合平台/寵物用品電商等)異業合作，為未來國泰優惠收集的寵物客群提供優惠或相關服務。 4. 合作洽談對象及內容：   a.         **安家行動寵醫** 4/1已提案予寵物險部門進行討論： i. 提供獸醫師到府醫療的便利性，並提供合作優惠給有需求的國泰寵物險飼主。 ii. 合辦寵物醫療知識與保險講座，提供飼主正確的醫療知識與保險觀念。  b.         **PetTalk說寵物** i. PetTalk寵物健康護照系統：與產險洽談未來看診與理賠聯動的相關合作；與數發部洽談數據合作可能。 ii. 線下寵物類活動：PetTalk今年規畫8月毛孩麻吉日、12月毛孩聖誕派對，線下活動基本提案已先轉產險參考。 iii. 產險數發將與PetTalk合作主題文章置入寵物險資訊。  c.          **寵物用品零售電商** 動物雲商城、好物快寵、毛起來、毛孩市集i. 國泰優惠APP行銷導購：由電商提供優惠序號，透過APP發送給寵物飼主用戶。動物雲5月上架國泰優惠進行合作。 ii. 寵物險廣告行銷合作：國泰寵物險介紹和合作方向已寄予電商討論(e.g.寵物險資訊露出於電商首頁或結帳完成頁)  d.         **萬達寵物 (寵物公園、毛孩市集)** 接洽後表示也希望進一步了解寵物險合作面向。 5/4會面討論小結： 萬達會員APP於Q3試行、Q4上線，萬達想做會員區隔，預計規劃VIP pkg(寵物醫療/保險/溝通/美容/友善店家…)。  - 保費與廣告費等價交換：以萬達身份贈寵物險給VIP，萬達的保費支出可以刊登國泰寵物險廣告支應。(FB、LINE@、官網、門市陳列廣宣、線下健檢/認養/公益/溝通師活動...)  - 以送基本保障(寵物意外險)作為接觸飼主的敲門磚，飼主如想更多保障，門市通路推薦萬達x國泰產險客製專案，讓飼主加價投保。  後續請萬達估VIP數量，供產險產品端討論客製保單&串接流程方式。  國泰優惠Coupon/LBS => 毛孩市集營運部門分開，會另約討論。  e.         **東森寵物雲** i. 先以國泰優惠合作面向始談起，再接往其他進一步合作。 ii. 聯繫東保寵物險負責窗口洽詢國泰寵物險線上投保相關合作，也從旁了解先推明台/華南寵物險原因 => 據了解產險沒有跟東保簽寵物險的約，靜宜經理再行評估。  f.           **LuluPet智慧貓砂盆** 醫療級儀器影像辨識檢測貓咪排泄物，追蹤貓咪健康狀況。 i. 產險表示對於寵貓核保相關經驗較少，且飼主替寵貓打晶片比例低，產險進一步了解可合作面向後再續。  g.         行銷內容結合洽談：粉專(LOOKER毛小孩/寵物雲)、寵物網紅(柴犬Nana)、獸醫KOL(龔建嘉).. |
|  | **音樂/**  **異業合作**  **【林昱宏】**  **【林芝萱】**  **【詹宛霖】** | KKBOX提出金曲獎合作方案，後因文化部公告延後金曲獎至10月份舉辦，故活動順延。已提供給公關、國壽與KOKO看過，目前活動已露出為主，沒有特別有創意的活動，但是會再跟子公司討論是否要另外請KK提案。 |