

# 建構生態圈作法

業務管理處

2021.4.12

# 目錄

- [1.] 生態圈架構.
- [2.] 5 年計畫.
- [3.] 數位轉型.
- [4.] 時程規劃.
- [5.] 預算.

# CHAPTER 1

- ▶▶ [1.] 生態圈架構.
- [2.] 5 年計畫.
- [3.] 數位轉型.
- [4.] 時程規劃.
- [5.] 預算.

# 生態圈架構

## 電商平台

- 電商發行點數
- 串接外部廠商

## 銀行

- 銀行向店商購買點數
- 點數 1 點 1 元
- 銀行發給客戶



## 客戶

- 客戶持有點數至電商註冊成會員，即可使用點數消費
- 電商所洽談好的廠商

# 生態圈三階段七步驟

## 第一階段：銀行用點數引導客戶至電商

- ① 用點數引導客戶
- ② 增加消費場景，點數回饋增加消費

## 第二階段：電商建構消費生態圈

- ③ 用點數、支付綁定客戶與商家
- ④ 消費行為數據
- ⑤ 金流手續費

## 第三階段：運用消費金流資料提供客製化金融服務

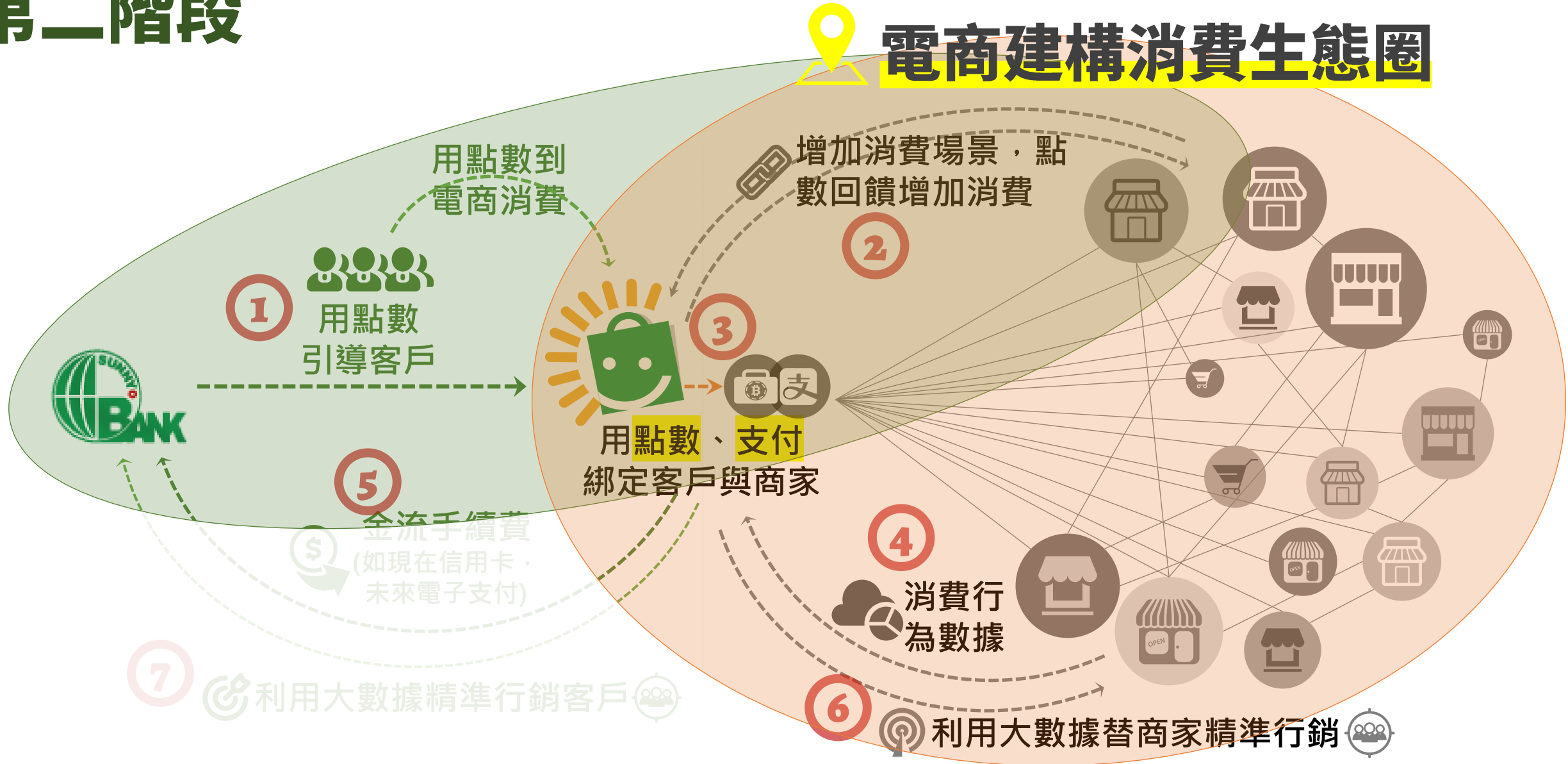
- ⑥ 利用大數據替商家精準行銷
- ⑦ 利用大數據精準行銷客戶

# 第一階段

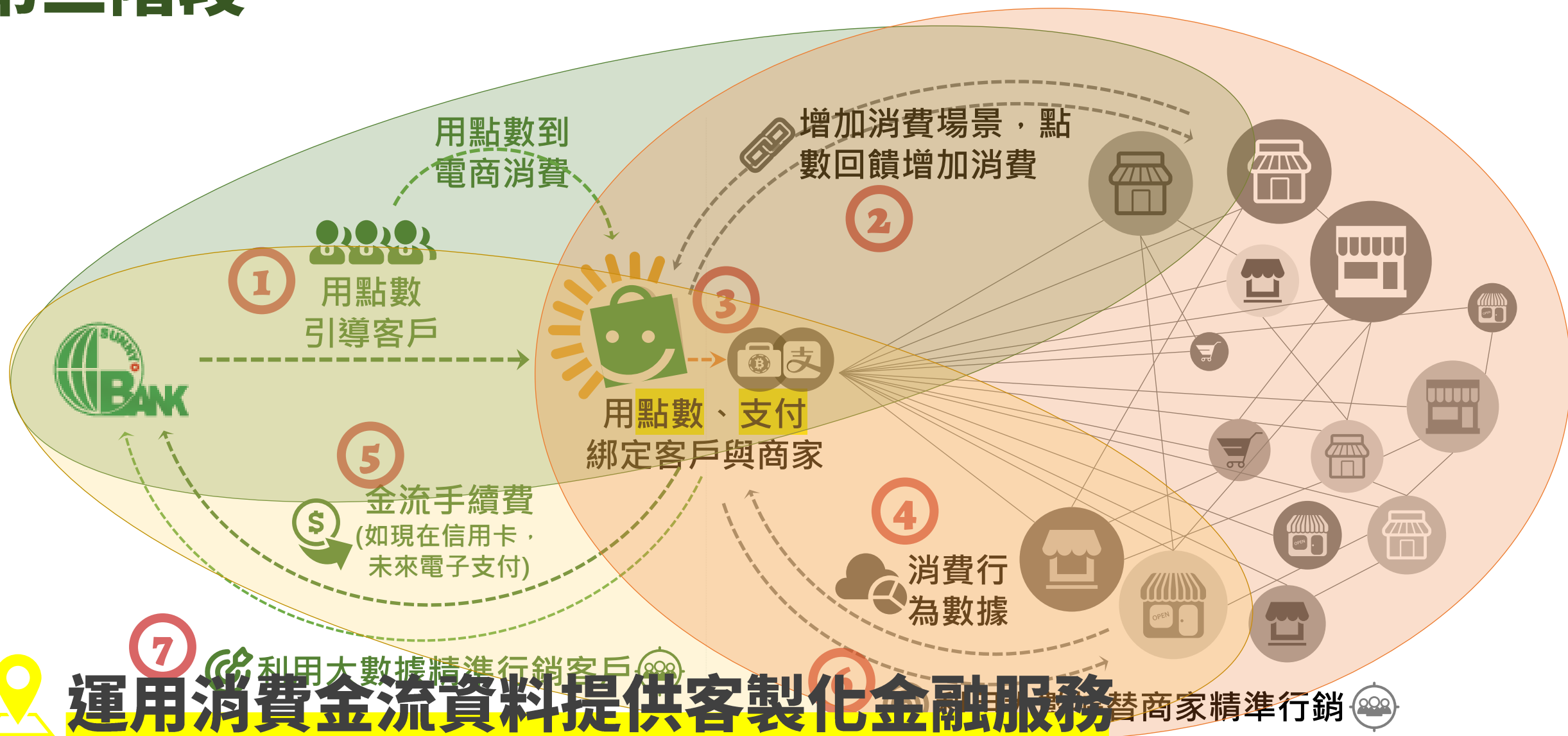


# 第二階段

## 電商建構消費生態圈

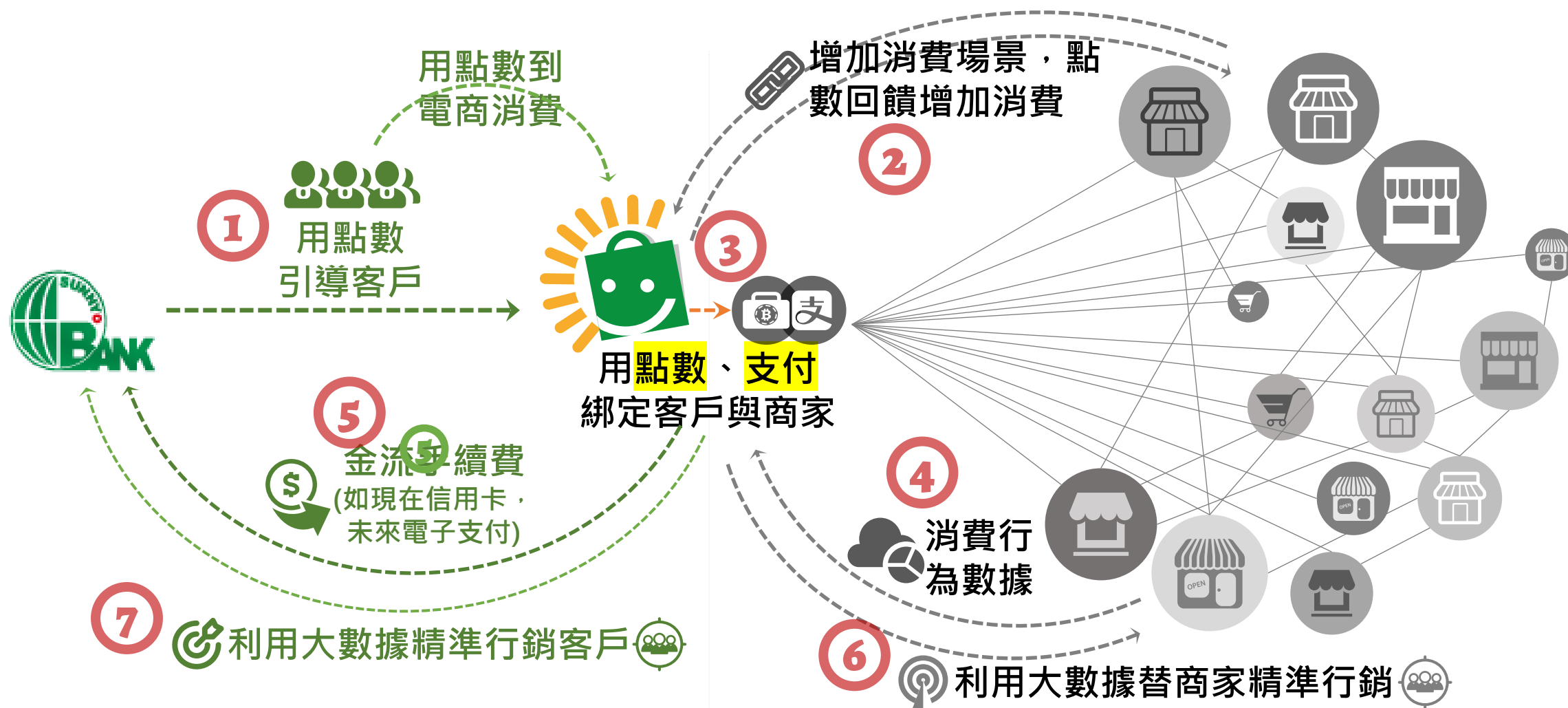


# 第三階段





# 生態圈



# CHAPTER 2

- [1.] 生態圈架構.
- ▶▶ [2.] 5 年計畫.
- [3.] 數位轉型.
- [4.] 時程規劃.
- [5.] 預算.

# 5年計畫—第1年

第1年  
2021

## 數位轉型 (當務之急)

基礎建設、工具、技術、思考、文化



### 電商

- 開發系統平台
- 建立新網站、新App
- 所有生態圈商家都與電商串接，包含銀行
- 制定標準化規格與銀行串接



### 電金 資訊



- 出報表追蹤點數、人數
- 在網銀查詢點數
- 註冊網銀會員點數回饋



### 信用卡部

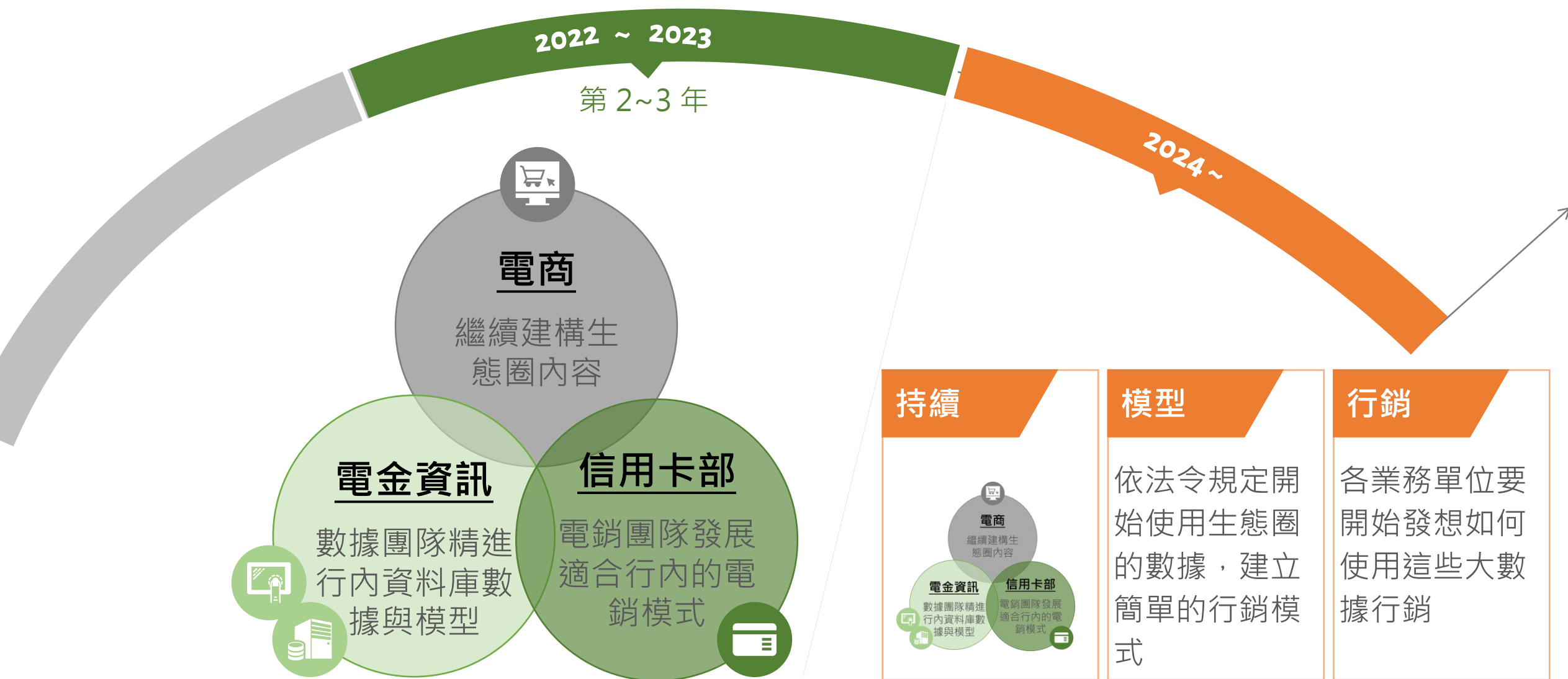
- 制定辦法、修改信用卡回饋機制
- 廣宣、推動
- 流通在外紅利轉換



### 業務部

- 統籌各部室生態圈的窗口，整合點數政策
- 回饋點數單次以不超過100點為準
- 預算各部室自己簽核

# 5 年計畫—第 2 年起



# CHAPTER 3

[1.] 生態圈架構.

[2.] 5 年計畫.

▶▶ [3.] 數位轉型.

[4.] 時程規劃.

[5.] 預算.

# 數位轉型：更為重要的議題

## 分享

開設分享學堂，培養數位及新創思維

## 無紙化

數位代替書面、檔案代替紙本、電子公文

## 工具

Email、Webmail、電視、筆電、ipad、共用空間、無線網路、視訊會議、無線網路

## 報表

架構報表如網銀數字、登入次數、數位帳戶、電子帳單

## 技巧

優化內網、官網、網銀，引入UI/UX (內網砍掉重練)

## 體制內功能

電子金融委員會發揮功能



# CHAPTER 4

[1.] 生態圈架構.

[2.] 5 年計畫.

[3.] 數位轉型.

▶▶ [4.] 時程規劃.

[5.] 預算.

# 銀行端大數據時程 (電金部設想)

## 資料盤點

3個月

1. 盤點行內相關營運系統可用資料，包含基本資料及歷史交易資料等系統欄位資料，以供後續分析利用。如台幣、外匯、信用卡、授信、信託基金理財、聯徵查詢系統等。
2. 進行方式：由資訊處、電金部、業務單位協同進行。

## 資料清理

6個月

1. 資料篩選，選出確實有利分析之資料欄位。
2. 貼標與分群。
3. 進行方式：以產學合作方式進行。包含資訊處、電金部、業務單位。

## 模型建置

12個月

1. 消費性貸款與基金銷售建議為主題同時進行
  - 分析工具與模型建立
  - 模型驗證與調整
2. 進行方式：以產學合作方式進行。包含資訊處、電金部、業務單位。



# 第一階段重點工作時程

## [系統] 電商

電商定期規劃並推出點數兌換優惠商品(\* 每月10-20檔主打商品)

2021  
Jun

2021  
Sep

## [系統] 電商、資訊處

1. 電商與銀行資訊處建構發點、累點、兌點及清算機制
2. 電商系統修改及流程優化(包括註冊及兌點清算)
3. 銀行網銀APP與網頁增加點數查詢功能

## [業務] 各部門

銀行公布給點活動及推廣獎勵辦法

# 電商端平台、業務、數據團隊

## 平台

建置新電商平台(結合點數交換清算系統)

- 2022年6月底前完成
- 點數平台建置時同時與歐克法咖啡、雄獅旅遊、澎大家族及統一愛金卡洽談新平台建置後的串接。

## 數據團隊

- 建置專責數據分析人員，將客戶資料轉為有效名單，以利新業務/新商品/新服務推廣導客
- 2022年6月底前到位1人
- 2022年底前開始提供有效資料分析



## 業務團隊

建置專責業務團隊，開發外部生態圈廠商

- 2021年底前到位3人
- 第一波串接名單由授審處、信用卡部提供目標客群
- 2022年底完成180家廠商/實體門市串接
- 2024年底完成600家廠商/實體門市串接

# CHAPTER 5

[1.] 生態圈架構.

[2.] 5 年計畫.

[3.] 數位轉型.

[4.] 時程規劃.

▶▶ [5.] 預算.

