# 行銷計劃

### 擴張配銷網

為擴大服務社會大眾，97年度增設5家分公司及50家[[1]](#footnote-2)專業連鎖店。調整營業據點以提高整體經營績效。響應政府推動唱片國際化政策，積極選擇與我國易開發密切之地區，籌設國外分支機構。繼續規畫於全省具有業務發展潛力之地點設置外匯指定分公司，加強服務全省各進出口廠商及社會大眾，俾提供更便捷之外匯服務。

### 開發新市場[[2]](#footnote-3)

提供客戶更多金融商品的選擇空間，配合辦理政府各項經建計畫相關的融資，加強外幣資金之籌措及運用工作，積極參與「美元拆款市場」，期降低本公司資金成本，提高外匯資金運用收益。配合中央銀行放寬外匯銀行「國外負債餘額」之限制，擴大辦理外匯業務，以支應進出口廠商外匯融資之需要。積極辦理國際金融業務，以支應工商業及社會大眾的需要。積極選定世界各地財務健全，信用良好的銀行建立通匯關係，密織本公司通匯網，以進一步協助廠商拓展國際貿易。積極評估各個基金以往成長幅度，引進歷史悠久，穩定成長及內部管理良好之基金以供投資者有更多的選擇機會。

### 建立經紀人制度

具有統一歸戶並可隨時掌握客戶信用及與本公司往來情形可作為下次信之參考。繼續開發國外匯兌連線作業，可簡化作業流程，舒緩櫃員工作壓力。國際金融業務及國外資金管理電腦化，除能落實工作效率，又可兼作資金管理決策的參考。繼續開發人事管理系統，建立員工個人人事資料檔案，以充份掌握人力資源。

### 加強競爭活動[[3]](#footnote-4)

配合業務資訊小組輔導營業單位提昇經營績效。配合央行金融自由化政策，以加強經濟金融分析，提高對匯率變動之預測能力，以協助進出口商規避匯率風險及進行各項投資活動。

加強外匯人員專業知識之灌輸及人才培訓，以提昇外匯業務服務品質。授信業務經營將以「質量並重」為方針。一方而提高授信業務經營將以質量並重為方針。一方面提高授信品質，預防逾期放款之發生；一方面積極推展各項放款，力求業務量的成長，俾能達成預定營運目標。

1. 原訂100家，因顧及景氣問題，暫訂50家 [↑](#footnote-ref-2)
2. 營造雙贏局面 [↑](#footnote-ref-3)
3. 主要在於提昇經營績效 [↑](#footnote-ref-4)