

一、個人特質及求學經歷

我是陳映伊，畢業於國立成功大學資訊管理研究所，研究所期間主修資料探勘相關課程，論文著重在驗證方法的研究。個性具有好奇心、喜歡挑戰，善於溝通。

二、工作經驗

1. 國泰人壽

程式設計師、系統分析師

開發、維護、設計公司內部金融商品投資後管理系統，每日有近二十億交易量

在國泰人壽投資資訊部時負責的金融商品為國內股票，每天有近二十億元的交易量，除維持系統正常運作、日月結帳順利完成外，並依前台、中台、後台、會計、出納等使用者之需求建立新功能、撰寫文件、修改功能、建立各類型的統計、損益報表。期間也有協助導入電子下單系統、處理被併購公司之交易資料、幫助其他分公司導入系統，也因此增進不少溝通能力及抗壓性。

2. 中華電信個人家庭分公司

商業分析師

(1) 運用數據分析，開發寬頻新客戶/升速，每年推廣新客戶超過 1.5 萬戶、升速 3.5 萬戶，貢獻約期營收超過 8.76 億

A. 突破開發新客戶/升速客戶瓶頸

- 運用「網路門市客戶足跡」查找網路門市未登入客戶之資訊，並與數發處、網路門市同仁合作，針對有申辦潛力客戶進行貼標，針對此群客戶再度來到網路門市時主動進行 BN 廣告版面 BTL 推播，並針對瀏覽網路門市高機率申辦執行簡訊導客搭配專屬優惠方案推廣。專案執行後網路門市新客戶較前年增加 2.5 倍以上，並逐年增加。
- 運用「中華聯播網 cookie 資訊」查找競業客戶及其瀏覽行為、瀏覽工具等資訊，並對此群客戶進行簡訊行銷。

B. 疫情期間掌握商機激勵新客戶/升速客戶

以專家法搭配大數據分析快速篩選潛客，針對「立即可供裝員工」、「16M 免施工客戶」、「疫情升三級後用量提升之寬頻客戶」升速推廣，成功推廣升速 2.5 萬戶；另，針對「家中有小孩且有線上學習需求」客戶推廣新申辦寬頻，成功推廣新客戶 0.2 萬戶。

C. 積極運用創新方式挖掘各式潛力客戶

針對行動無上網客戶進行分析，每月針對「搬家族」、「影音族群」、「夜間大量上網」等族群推廣新申辦寬頻，每月約可帶進超過 0.1 萬新客戶。

(2) 推動「競業語音接觸之頻客戶固守」專案，每年成功固守超過 0.25 萬戶，貢獻超過 13 百萬營收，挹注約期營收超過 50 百萬

經由數據分析發現客戶與競業電話接觸後的 3~14 天為退租高峰期。主要負責規劃專案內容，包含提供模型建置建議之業務分析、競業電話蒐集、方案規劃、話術撰寫、教育訓練等，並協調各系統自動化串接，讓客服/營運處每日可即時取得名單進行外撥固守，並隨時與客服人員討論名單內容、精進名單準確率，執行成效由 108 年成功固守 708 戶提升至 111 年提升 2,861 戶；固守營收約 13 百萬元、客戶租期固守營收約 50 百萬元。

(3) 執行固網資料治理專案，固網資料資產查找使用量最高

在 2022 年參與公司資料治理專案，針對倉儲內之固網資料建立詞彙目錄、元資料知識庫，並與相關資訊單位討論資料標準及建立，並依品質檢測結果逐項改善資料品質，降低業務、資訊系統溝通成本，跨業務資料透明且重新審視固網資料之邏輯、正確性等。

三、未來發展

今得知貴單位在尋找數位通路加值服務與智慧生活應用系統開發設計管理人員，藉由程式設計師累積的程式撰寫能力；系統分析師所培養的溝通能力、系統運作邏輯能力；商業分析師的好奇心、行銷業務操作相關知識，相信這一連串的經驗、知識，可以讓我從需求分析、系統規劃、系統開發管理等，皆能與任何單位同仁協作愉快，並能以創新思維提出解決方案。在此感謝您撥冗閱讀，期能獲得面試機會。