

首先要恭喜您進入 2016 年第十四屆 ATCC 全國大專院校商業個案大賽初賽階段。這份個案是以 國泰金控（以下簡稱 國泰金控）在實際經營上所面對的優勢、機會、挑戰，甚至威脅，以及營運上所關心的議題作為題材撰寫而成，它是一個真實存在的商業個案。在比賽的過程中，您不但要著重個案的分析、創意的發想與方案的企劃，更必須考量邏輯性與執行性，站在 國泰金控 的立場思考，考慮如何在滿足 國泰金控 期望的基礎上，將企劃案順利完成並且創造符合 國泰金控 所需要的結果。

## 一、公司與品牌簡介

隨著金融產業多元化與全球化的發展，結合保險、證券、銀行等多樣化的金融機構，國泰金控架構起一個功能完整的經營平台。藉由遍佈全省之營業據點與銷售人員，發展共同行銷（cross-selling）的策略，提供客戶一站購足（one-stop shopping）的服務。

### 經營策略

1. 整合各子公司資源，提供全方位的金融服務，使客戶享受到一站購足的優質服務。開發符合客戶需求的整合型金融商品，成為客戶投資理財最貼心的夥伴。持續提昇資訊系統，對外滿足客戶即時資訊需求；對內提高決策支援、經營管理、業務資訊、風險控管與稽核作業的自動化程度。
2. 不斷強化員工專業能力與工作滿足程度，以提供客戶最高品質的金融服務。
3. 追求整合經營的綜效，藉以降低成本，回饋客戶與股東。
4. 累積優質的品牌形象，成為客戶心目中最值得信賴與託付的金控公司。

### 競爭優勢

目前國泰金控客戶數超過一千萬，並有七百多個分支機構，以及超過二萬名業務人員，構成最綿密的客戶服務網。未來再加入其它國內外優質金融機構，將提供廣大的金流管道以及交叉銷售商機，建立通路上規模經濟與銷售上範疇經濟的競爭優勢。

## 幸福國泰人

助人圓夢就是快樂、給人幸福就是幸福，這是國泰金控的精神。2015 年，國泰慈善基金會進一步創建「ShoJio 相揪公益平台」，希望企業社會責任（CSR）不該只是捐款、捐物資，還可以更有社會影響力。給人魚吃、不如給人釣竿，希望在社會資源的供需之間搭起一座橋樑，讓有能力的人和需要資源的人在平台上相遇，一起讓更多人幸福圓夢。

一起傳遞幸福 ▶ <https://www.cathayholdings.com/holdings/>

體驗「給人幸福就是幸福」為他人的幸福加溫▶

[https://www.youtube.com/watch?v=NN2Ss\\_PQwJM&feature=youtu.be](https://www.youtube.com/watch?v=NN2Ss_PQwJM&feature=youtu.be)

## 二、議題背景

金融風暴後，又來科技大海嘯；在這個跨界時代，每個行業都在整合與相互滲透；金融科技（FinTech）正在挑戰所有我們能想到的金融大小事。大戰在即，我們將如何面對？是從客戶出發的創新思維（以客戶為中心跳出現有框架）？抑或是轉守為攻的戰略佈局（尋找 FinTech 藍海）？

因此現在數位科技正在翻轉金融業服務模式，全球各國因金融（Financial）與科技（Technology）的交鋒，更加速把金融創新推展至新的競爭起點。而我們最在意的是每一位年輕世代的想法，國泰金控成為第一家參與 ATCC 的金融校園夥伴，我們就是希望可以打破同學對金融業的印象，我們不再只是一個在實體存領財富的地方，而是可以帶給你們更多創新的數位生活體驗服務。

## 三、題目

“你就是 Fintech 創業家 ！”

## 題目說明

結合 social、finance、life 與 mobile 等題材，請團隊規劃出一種全新數位金融產品或是一種商業模式(不限於銀行，人壽、證券等.....皆可)，並搭配完整的行銷企劃，分析目標族群的偏好、找出機會點，並給予兼具創意與可行性的策略執行方案。最重要的是，讓同學們一起加入這班子彈列車，歡迎你們成為下一個吸引我們投資的獨角獸！



## 四、條件限制

### 初賽企劃大綱重點說明

請提出一份 2 頁 A4 內的議題企劃大綱，內容包含：

1. 對目標族群的分析：選定好一個目標族群(TA)，分析目標族群的偏好、習慣、和興趣。
2. 行銷機會點：基於上述的 TA 分析，國泰金控 (不限於銀行，人壽、證券等.....皆可)擁

有現有/潛在的機會點 (例如：TA 很喜歡某種興趣，而這種興趣特別適合使用國泰金控數位金融產品或是一種商業模式)。

3. 推行主題：根據上述分析，請列舉至少 2 個、至多 5 個建議推行的主題與推薦原因 (建議簡述在初賽實作中，將會如何規劃此 Fintech，內容包含執行計畫：summary、目標、市場調查 (例如：量化問卷或質性訪談)、客群定位及分析、執行計畫及策略、專案時程、預算分配以及預期效益評估)。

### 完整企劃書包括

請提出一份完整的行銷企劃，協助國泰金控針對目標族群規劃一種全新數位金融產品或是一種商業模式。完整的企劃需包含：

- 深入了解目標族群的偏好、習慣、需求、與趨勢
- 分析國泰金控現有/潛在的機會點：根據前述分析，列舉你認為國泰金控現階段最適合在目標族群市場中推行的全新數位金融產品或是一種商業模式

### 五、提案賽程&各階段重點注意事項

日期/時間	活動項目	活動內容
03/27 (日) 晚 20:00	初賽企劃大綱 繳交	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企劃大綱限制：2 頁 A4 內，呈現方式不限</li> </ul>
04/06-4/15	企業參訪	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 將安排國泰金控經典案例分享、實作技巧教戰、企業參觀交流、業師企劃指導，並交代下一階段注意事項</li> <li>● 各組將單獨和業師進行口頭提報與討論，目的是提供同學指引與協助</li> <li>● 請同學攜帶個人筆電</li> </ul>
3/11-4/18	(1)初賽實做	初賽實作 KPI：需找到 3 個全新數位金融產品或是商業模式內容進行小規模實作
	(2)初賽企劃書 撰寫	企劃書內容：包含完整的目標族群偏好分析、行銷機會點、建議推行全新數位金融產品或是商業模式 (至少 2 個，至多 5 個)
4/20 (三) 12:00 前	初賽完整企劃 書 & 實作成果 繳交	完整內容包含兩部分，請合成一份檔案： <ul style="list-style-type: none"> <li>- 初賽企劃書：8 頁 A4 內</li> <li>- 實作成果：2 頁 A4 內</li> </ul>

4/21-4/27	初賽口頭提報 (上午)	依據完整企劃書和實作成果，從中揀選 8-10 組至企業進行口頭簡報。 -每組 10 分鐘簡報，3 分鐘 QA。 -簡報內容應包含企劃書內容和實作成果 -當場公佈晉級複賽隊伍 3-5 組
	複賽實作討論 (下午)	-各組和各自的 mentors 討論複賽時做的方向與規劃 -約定後續會議與討論時間
5/6-5/11	複賽指導課程： AppWorks	邀請頂尖創業者組成講師陣容為晉級複賽同學協助發想並學以致用
4/25-6/8	複賽實作	複賽實作 KPI：每組必須依照分析的建議主題 - 實際找到 25 位目標族群者
	複賽完整企劃書撰寫	完整企劃書內容：包含完整的目標族群偏好分析、行銷機會點、建議推行主題全新數位金融產品或是商業模式（至少 2 個，至多 5 個）、以及 2017 年 go-to-market 計劃
6/8 (三) 12:00 前	複賽完整企劃書 & 實作成果繳交	完整內容包：複賽企劃書和實作成果 15 頁 A4 內，請自行安排企劃書和實作成果比例
6/15-17	複賽口頭提報	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 每組 20 分鐘簡報，5 分鐘 QA。簡報內容應包含企劃書內容和實作成果當場公佈國泰金控代表隊與名次</li> <li>● 需自行準備 5 份一頁 A4 內的提報大綱&amp;內容 供評審參考</li> </ul>

## 六、備註

1. 所有國泰金控相關之資訊、文件、圖像皆受版權保護，未經授權而揭露或從事商業行為，將負相關法律責任。以上懇請參與同學遵循保密。
2. 作品禁止剽竊，如經查屬實立即取消參賽資格，並予以公示，如涉及智慧財產權之侵害，由法院判決確定者，國泰金控不負任何法律責任。