



卓越客戶服務大獎 報名辦法



臺灣客服中心發展協會
Taiwan Contact Center Development Association



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

目錄

壹、活動說明	2
貳、參選資格	3
參、評選時程	3
肆、獎項說明	4
一、企業類	5
二、團隊類	6
三、個人類	8
伍、評選重點	10
一、企業類	10
二、團隊類	17
三、個人類	24
陸、評選辦法	30
一、評審方式	30
二、繳件內容	31
三、評選流程	34
四、加分項目	35
柒、評審委員會之組成	36
捌、費用說明	36
玖、活動聯絡窗口	38



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

壹、活動說明

本評選活動由臺灣客服中心發展協會 Taiwan Contact Center Development Association 主辦，透過公證單位共同進行審核評選。這項榮譽將授予給在服務體驗、行銷執行、客服科技、訓練管理四大領域取得優異成績的企業團體及個人，以表彰其 2025 年在臺灣各行業之客戶服務的卓越表現。

此外，經由評審委員會評審出的優勝參賽企業，將有機會獲得 TCCDA 推舉為臺灣區卓越客戶服務企業代表，參與 GCCA 大中華區客戶中心聯盟（註 1）年度大獎。

註 1：GCCA「大中華區客戶中心聯盟」是由中國電子商會呼叫中心客戶關係管理委員會（CNCCA）、臺灣客服中心發展協會（TCCDA）與香港客戶中心協會（HKCCA）共同發起，為依法設立之自願性、行業性、非營利為目的之社會團體。

聯盟宗旨以促進兩岸四地（大陸、臺灣、香港、澳門）Contact Center 行業之交流、提升與發展為目的，透過交流互動、經驗分享、人才交流、商機共用、資源互補之方式，提高大中華區客戶市場及業者之服務水準與運營規模。

2025 年 GCCA 大獎擬於 12/11-12/12 舉辦，地點香港及深圳，詳細活動資訊請隨時關注客服協會官網【國際交流】

https://tccda.org.tw/activity_list/international



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

貳、參選資格

1. 臺灣全國的各類政府、企業單位職掌範疇為客戶服務相關業務 (含電話中心、門市及到府服務、電商部.....等)、客服行業培訓機構、客戶支援中心、後勤行政支援中心、供應客服系統及技術之科技公司、客戶互動服務、電話行銷或銷售、電話服務中心、臺灣全國各類專業外包客戶服務機構及其從業人員，以及同類含義的職能部門及其從業人員。
2. 服務對象為企業組織單位內部同仁暨外部客戶。
3. 企業、公司必須設立於臺灣地區，且在我國營業或運作，包含外商企業，為中華民國境內之合法登記或設立之公民營企業與組織。

參、評選時程

日期	項目	內容
2025/04/14(一) ~2025/06/06 (五)	報名繳費及初審	1. 報名：繳交報名表、參賽文件、參賽影片 (團隊類)、獲獎專刊資料(團隊類&個人類)。 2. 繳費：6/11(三)前繳交報名審查費。 3. 初審：審查費繳交之參賽資料及獲獎專刊資料是否備齊合規，資料不齊或未繳報名審查費者將失去參賽資格。
2025/06/16 (一) ~2025/06/27 (五)	複審	參賽資料書面評選
2025/07/01 (二) ~2025/07/02(三)	通知決審	各別通知通過複審之企業類進入決審。
2025/07/25 (一) ~2025/08/08 (五)	決審	企業類線上決審口頭簡報。
2025/08/14 (四)	公布獲獎者	公布獲獎名單，並舉薦企業類獲獎者參選國際卓越客服大獎。
2025/08/15 (五) ~2025/09/12 (五)	繳交獎項費&企業類提交專刊資料	1. 企業類繳交獲獎專刊資料 2. 獲獎者請於 9/17(三)前繳交獎項費，方能獲得領獎資格。
2025/11/19 (三) 18:00-21:00	頒獎晚宴	公開頒發獎盃、證書。



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法

TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

肆、 獎項說明

本評選活動獎項包含三大類、四面向，總計三十三個獎項，如下表：

	服務體驗	行銷執行	客服科技	訓練管理
企業類	(1)最佳客戶服務企業 (2)最佳客戶體驗企業 (3)最佳服務創新企業 (4)最佳客服承攬企業	(5)最佳 整合行銷企業 (6)最佳 社群經營企業	(07)最佳客服 AI 系統 應用企業 (08)最佳客服 AI 系統 供應企業	(09)最佳服務人才 發展企業
團隊類	(10)最佳 客戶服務團隊 (11)最佳 服務創新團隊 (12)最佳 線上客服團隊 (13)最佳門市服務團隊	(14)最佳 客服伴銷團隊 (15)最佳 數位行銷團隊	(16)最佳客服 AI 系統 應用團隊 (17)最佳客服 AI 系統 供應團隊	(18)最佳 客服承攬團隊 (19)最佳 客服管理團隊 (20)最佳 客服培育團隊
個人類	(21)最佳 客服中心高階主管 (22)最佳 客服中心主管 (23)最佳 客戶服務之星 (24)最佳 門市服務主管 (25)最佳門市服務之星	(26)最佳 客服行銷主管 (27)最佳 客服行銷之星	(28)最佳 客服系統主管 (29)最佳 客服系統之星 (30)最佳 AI 培訓師	(31)最佳 現場管理主管 (32)最佳 現場管理之星 (33)最佳 客服培育之星



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法

TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

一、 企業類

以企業為報名參選單位，於企業所處之產業，聚焦在客戶服務領域並足以樹立模範服務標竿。包含在服務體驗、行銷執行、客服科技及訓練管理等四大範疇共 9 個獎項：

1. **最佳客戶服務企業 Best Customer Service Corporation**：企業於其所在產業對客戶提供優質全方位服務，在行業內於客戶服務有突出貢獻，具有高知名度及影響力，並獲得客戶的肯定與表彰，足以作為該產業之標竿。
2. **最佳客戶體驗企業 Best Customer Service Experience Corporation**：企業於其所在產業對客戶提供優質互動體驗，在行業內於客戶服務體驗有突出貢獻，具有高知名度及影響力，並獲得客戶的肯定與表彰，足以作為該產業之標竿。
3. **最佳服務創新企業 Best Service Innovation Corporation**：企業於其所在產業對客戶提供優質創新服務，在行業內於服務創新有突出貢獻，具有高知名度及影響力，並獲得客戶的肯定與表彰，足以作為該產業之標竿。
4. **最佳客服承攬企業 Best Customer Service Outsourcing Corporation**：企業於其所在產業對承攬之客戶提供了優質的客戶服務，在行業內於客戶承攬有突出貢獻，具有高知名度及影響力，並獲得承攬客戶的肯定與表彰，足以作為該產業之標竿。
5. **最佳整合行銷企業 Best Integrated Marketing Corporation**：企業必須有具體的整合行銷策略，並將其成功地應用於多個行銷管道，展示其整合行銷活動的創新性、獨特性、有效性和可持續性，達到消費者對該品牌的忠誠度和信任度。
6. **最佳社群經營企業 Best Social Media Operate Corporation**：企業於其所在產業對客戶影響力，客戶透過社群與企業互動可以滿足客戶的需求和期望，足以作為該產業之標竿。
7. **最佳客服 AI 系統應用企業 Best Customer Service AI Application Corporation**：此獎項旨在表彰企業在客服領域中，充分運用創新人工智能系統，應展現出有效運用 AI 技術解決商業挑戰，為客戶提供快速精確的解決方案及業務成長，協助人力調配運用，並持續推動行業於人工智慧應用領域並表現卓越。能有效運用 AI 智能技術，提供創新解決方案，不斷提升服務效率和價值，足以作為該產業之標竿。



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

8. **最佳客服 AI 系統供應企業 Best Customer Service AI System Provider Corporation**：此獎項旨在表彰在人工智慧系統供應領域展現卓越的企業。該企業須具有創新性、高效率且穩定的 AI 解決方案，並展現卓越 AI 技術研發能力，協助應用企業在客服領域可以不斷提升服務創新模式，提供更精準的服務及解決人力調配問題等，獲得使用企業對於該人工智能系統有其高度滿意度，足以作為該產業之標竿。
9. **最佳服務人才發展企業 Best Customer Service Representative Development Corporation**：主要表彰企業在提升服務人員專業能力、為員工提供豐富的培訓和進修機會發展、員工職涯發展及增進員工工作滿意度，在選育用留方面有突出貢獻，並具有高知名度及影響力，足以作為該產業之標竿。
- 10.

二、 團隊類

以團隊為報名參選單位。在團隊所服務之企業，透過所屬團隊 (包括特定部門)，能展現團隊特色與價值，提供客戶優質服務，足以作為該產業領域樹立模範標竿團體，包含在服務體驗、行銷執行、客服科技及訓練管理等四大範疇共 11 個獎項：

10. **最佳客戶服務團隊 Best Customer Service Team**：客服中心一線團隊在客戶服務方面表現優異，並獲得客戶及公司之肯定，足以作為該產業一線客服中心團隊服務之標竿。
11. **最佳服務創新團隊 Best Service Innovation Team**：客服中心團隊對客戶提供創新服務表現優異團隊，並獲得客戶及公司之肯定，足以作為該產業服務創新之標竿。
12. **最佳線上客服團隊 Best Online Customer Service Team**：公司擁有具有專業客服能力，服務技能優秀、擅長 Chat / Text / Mail 等非電話類服務的專業客服團隊，能夠提供有效的改進方案，持續改善客戶體驗及客戶滿意度。
13. **最佳門市服務團隊 Best Store Service Team**：門市服務團隊除了展現卓越的顧客服務表現和銷售能力，並能敏銳迅速對於市場趨勢提出銷售方案，讓公司在行業內門市服務競爭中有突出貢獻，足以作為該產業之標竿。



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

14. 最佳客服伴銷團隊 Best Customer Service Inbound-Sale Team：客服中心服務團隊對客戶提供優質服務外，同時提供優質的伴銷服務，能同時在服務及銷售績效方面表現優異，並獲得客戶及公司之肯定，足以作為該產業在客服伴銷團隊之標竿。

最佳數位行銷團隊 Best Digital Marketing Team：在數位渠道上（包含電話、Line、APP、視訊... ..）展現優異行銷成效，能有效整合策略與數據，提升品牌影響力與業績，並獲得客戶與業界肯定的行銷團隊。

15. 最佳客服 AI 系統應用團隊 Best Customer Service AI Application Team：此獎項頒給優秀的技術團隊，團隊成員應具有深厚優異技術能力、高度創新意識及團隊合作精神，並且在過去一年中，成功實施了客服 AI 人工智能系統應用，並幫助運營團隊提升服務績效及客戶滿意度，足以作為該產業在客服 AI 人工智能系統應用團隊之標竿。

16. 最佳客服 AI 系統供應團隊 Best Customer Service AI System Provider Team：此獎項旨在頒給團隊在客服人工智能系統供應領域表現優異，展現具有卓越的研發技術實力和業務專業知識，具有高度創新、高效率、應答正確性且客戶體驗優良，獲得使用企業對於該 AI 智能系統有其高度滿意度，其服務團隊表現足以作為該產業之標竿。

17. 最佳客服承攬團隊 Best Customer Service Outsourcing Team：客服中心團隊對客戶（業主）承攬服務期間提供優質的客戶承攬服務，並獲得客戶（業主）及公司之肯定，足以作為該產業之標竿。

18. 最佳客服管理團隊 Best Customer Service Management Team：客服中心之管理團隊（包含一、二線），在客服管理方面表現優異，並獲得客戶及公司之肯定，足以作為該產業客服管理團隊之標竿。

19. 最佳客服培育團隊 Best Customer Service Training and Development Team：團隊需具備創新性和實踐性，能夠提供高服務品質、專業客服能力和客戶導向的客服培訓制度，讓公司在客服產業中有突出貢獻，足以作為該產業最佳客服培育團隊之標竿。



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

三、 個人類

以個人為報名參選單位。在客服中心具有突出貢獻的個人獎項，包含在服務體驗、行銷執行、客服科技及訓練管理等四大範疇共 13 個獎項：

20. **最佳客服中心高階主管 Best Customer Service Center Senior Executive**：具有豐富的客戶服務和高階管理經驗，於管理領域工作至少 10 年以上，現職為客服正/副主管，或現職管轄範圍包含客服部，具有優秀的領導能力及卓越的溝通和人際關係技巧，能夠有效地管理和指導團隊與不同層級的客戶和同事進行良好的溝通和合作，以達成客戶滿意度和業務目標及營運策略規劃。
21. **最佳客服中心主管 Best Customer Service Center Manager**：具有傑出優異管理技能之客服中心中管理者，其管理領域工作至少 5 年以上，個人有豐富的管理經驗並勇於挑戰客服新技術，帶領團隊在客戶口碑、降低營運成本、服務創新及團隊管理方面不斷有創新策略，並具有突出的貢獻。
22. **最佳客戶服務之星 Best Customer Service Star**：具有客服專業知識及技巧，服務表現良好，能夠應用多平台服務管道（如電話服務-多語服務、多產品服務、線下實體及同時線上 Chat 服務.....），快速進行服務識別，提供有效的解決方案和管理方法，以提高客戶滿意度贏得良好口碑，並進而促使業務增長和盈利增加。
23. **最佳門市服務主管 Best Store Service Manager**：具備優秀的領導能力，能夠有效的直接管理和指導門市服務團隊，實現客戶滿意度和業務目標。具有卓越的溝通和人際互動管理能力，能夠適切運營和管理門市服務中心。
24. **最佳門市服務之星 Best Store Service Star**：具有優秀的服務態度和技能，能夠提供高品質的門市服務，贏得客戶的信任和讚譽。具備分析和解決問題的能力，能夠快速識別和解決客戶問題，提供有效的解決方案。具有持續學習和成長的意識，能夠不斷提高自己的專業素質和技能。
25. **最佳客服行銷主管 Best Customer Service Telesales Manager**：具有優異銷售管理技能，直接負責行銷人員之領導與管理，並達成或超越公司行銷業績目標之管理者。



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

26. **最佳客服行銷之星 Best Customer Service Telesales Star**：非主管職，具有傑出客服銷售技巧及銷售績效優異之個人。
27. **最佳客服系統主管 Best Customer Service System Manager**：具有傑出管理客服中心系統專案規劃能力，並帶領客服系統部門人員執行系統專案開發與作業之管理者，讓公司、團隊、客戶能因為客服系統，提升客服中心效率與服務體驗，足以作為客服產業最佳客服系統主管之標竿。
28. **最佳客服系統之星 Best Customer Service System Star**：非主管職，具有傑出客服中心系統專案規劃與執行之專案人員，讓公司、團隊、客戶能因為客服系統專案之推動，提升客服中心系統效率與服務體驗，足以作為客服產業最佳客服系統之星之標竿。
29. **最佳 AI 培訓師 Best Artificial Intelligence Trainer**：擁有 AI 相關領域的專業知識和經驗，具有豐富的教學經驗，能夠運用多種教學方法和工具，且能深入淺出地傳授 AI 知識和技能。具有良好的溝通和人際交往能力，能夠有效地幫助同仁學習 AI 相關知識和技能。與 AI 建立良好的合作關係，協助同仁解決問題，擴充他們的學習資料庫。具有創新和開放的思維，能夠不斷尋求新的教學方法和工具，提高教學效果和學習體驗。
30. **最佳現場管理主管 Best On-Site Management Manager**：具有傑出客服中心現場管理技能之主管（具有直接管理第一線人員之職能），包含電話中心、門市及到府服務.....等。
31. **最佳現場管理之星 Best On-Site Management Star**：具有傑出客服中心現場管理技能之基層人員（實際執行協助主管現場管理職務，如：Shift Leader、班長、組長.....等），包含電話中心、門市及到府服務.....等。
32. **最佳客服培育之星 Best Customer Service Trainer**：必須在客戶服務或培育領域工作至少 5 年，必須對於客戶服務培育有卓越的貢獻，並創新培訓方法，在客戶服務或培育領域（包括電話服務、數位服務、門市服務或銷售服務人員），提供卓越的培訓計畫及實施成果，創新培訓方法及工具，提高了員工的績效及客戶滿意度。



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

伍、 評選重點

一、 企業類

以企業為報名參選單位，於企業所位之產業，聚焦在客戶服務領域中提供優質客戶服務，足以樹立模範服務標竿。包含在服務體驗、行銷執行、客服科技及訓練管理等四大範疇之獎項。

1. 最佳客戶服務企業

企業於其所在產業對客戶提供優質全方位服務，在行業內於客戶服務有突出貢獻，具有高知名度及影響力，並獲得客戶的肯定與表彰，足以作為該產業之標竿。

- (1) 參賽企業於其所在產業及客戶服務領域之規模、前瞻性、及未來發展策略為何？請具體陳述之。(10%)
- (2) 參賽企業組織編制各項人員比例 (ex: 全職 vs 兼職、一線二線運作.....等)，平均員工服務年限、人員流失比率，及企業在員工管理上最大的特點，請具體陳述。(10%)
- (3) 參賽企業在客戶服務平台技術 (包含客服系統建設、話務/業務系統、CRM.....等) 上有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述。(20%)
- (4) 參賽企業在智能話務系統建設上 (全方位建設、智能導航、智能機器人、智能知識庫、智能質檢、智能數據分析.....等) 平台技術建設上有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述。(15%)
- (5) 企業在營運流程、制度 (如現場管理、品質管理、績效考核.....等)、及組織管理 (如組織架構、工作職掌、培訓體系.....等) 上的績效表現如何？請具體陳述之。(30%)
- (6) 請提出參賽企業在客戶服務的價值創造上 (如成本控制、利潤產出、服務品牌及創新措施等) 與其他參賽者最大的不同之處，請具體陳述之。(15%)
- (7) 參賽企業過去在客戶服務上是否曾獲得客戶公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (8) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法

TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

2. 最佳客戶體驗企業

企業於其所在產業對客戶提供優質互動體驗，在行業內於客戶服務體驗有突出貢獻，具有高知名度及影響力，並獲得客戶的肯定與表彰，足以作為該產業之標竿。

- (1) 參賽企業於其所在產業及客戶體驗領域之規模、前瞻性、及未來發展策略為何為何？請具體陳述。(10%)
- (2) 參賽企業在客戶服務組織運作各項人員分工比例 (ex: 全職 vs 兼職，一線二線運作.....等)，平均服務年限及人員流失率，在員工管理上最大的特點及績效指標為何，請具體陳述。(10%)
- (3) 參賽企業在客戶體驗平台技術 (包含客服系統建設，話務/業務系統，CRM、AI 應用.....) 等上有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述。(20%)
- (4) 參賽企業如何利用智能系統提高客戶體驗滿意度，以及有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述。(15%)
- (5) 企業為了提升客戶體驗在營運流程、制度 (如現場管理、品質管理、績效考核.....等)、及組織管理 (如組織架構、工作職掌、培訓體系.....等) 上的績效表現如何？請具體陳述之。(30%)
- (6) 請提出參賽企業在客戶體驗的價值創造上 (如成本控制、利潤產出、服務品牌及創新措施等) 與其他參賽者最大的不同之處，請具體陳述之。(15%)
- (7) 參賽企業過去在客戶體驗上是否曾獲得客戶公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (8) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

3. 最佳服務創新企業

企業於其所在產業對客戶提供優質創新服務，在行業內於服務創新有突出貢獻，具有高知名度及影響力，並獲得客戶的肯定與表彰，足以作為該產業之標竿。

- (1) 參賽企業於其所在產業及客戶服務領域之規模、前瞻性、及未來發展策略為何？請具體陳述。(10%)
- (2) 參賽企業在客戶服務組織運作各項人員分工比例 (ex: 全職 vs 兼職，一線二線運作.....



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

- 等)，平均服務年限及人員流失率，在員工管理上最大的特點及績效指標為何，請具體陳述。(10%)
- (3) 參賽企業在客戶服務創新平台技術（包含客服系統建設，話務/業務系統，CRM、AI 應用）等上有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述。(20%)
- (4) 參賽企業如何利用智能系統達到服務創新滿意度，以及有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述。(15%)
- (5) 企業為了提升服務創新，在營運流程、制度（如現場管理、品質管理、績效考核.....等）、及組織管理（如組織架構、工作職掌、培訓體系.....等）上的績效表現如何？請具體陳述之。(30%)
- (6) 請提出參賽企業在服務創新的價值創造上（如成本控制、利潤產出、服務品牌及創新措施等）與其他參賽者最大的不同之處，請具體陳述之(15%)
- (7) 參賽企業過去在服務創新上是否曾獲得客戶公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多5分)
- (8) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多5分)

4. 最佳客服承攬企業

企業於其所在產業對承攬之客戶提供了優質的客戶服務，在行業內於客戶承攬有突出貢獻，具有高知名度及影響力，並獲得承攬客戶的肯定與表彰，足以作為該產業之標竿。

- (1) 參賽企業於其所在產業及客服承攬領域之規模、前瞻性、及未來發展策略為何？請具體陳述。(10%)
- (2) 參賽企業在客服承攬組織運作各項人員分工比例（ex: 全職 vs 兼職，一線二線運作.....等），平均服務年限及人員流失率，在員工管理上最大的特點及績效指標為何，請具體陳述。(10%)
- (3) 參賽企業在客服承攬領域平台技術（包含客服系統建設，話務/業務系統，CRM）等上有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述。(20%)
- (4) 參賽企業如何利用智能系統達到客服承攬業主滿意度，以及有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述。(15%)
- (5) 企業為了提升客服承攬領績效，在營運流程、制度（如現場管理、品質管理、績效考



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

核.....等)、及組織管理 (如組織架構、工作職掌、培訓體系.....等) 上的績效表現如何？請具體陳述之。(30%)

- (6) 請提出參賽企業在客服承攬上的價值創造上 (如成本控制、利潤產出、服務品牌及創新措施等) 與其他參賽者最大的不同之處，請具體陳述之 (15%)
- (7) 參賽企業過去在客服承攬上是否曾獲得客戶或業主公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (8) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

5. 最佳整合行銷企業

企業必須有具體的整合行銷策略，並將其成功地應用於多個行銷管道，展示其整合行銷活動的創新性、獨特性、有效性和可持續性，達到消費者對該品牌的忠誠度和信任度。

- (1) 參賽企業必須有具體的整合行銷策略，並將其成功地應用於多個行銷管道，展示其整合行銷活動的創新性、獨特性、有效性和可持續性，達到消費者對該品牌的忠誠度和信任度。企業必須在過去 12 個月內成功執行至少一個整合行銷活動，並達成顯著的市場成效。請具體陳述。(20%)
- (2) 參賽企業在整合行銷運作各項人員分工比例，平均服務年限及人員流失率，在整合行銷上最大的特點及績效指標為何，請具體陳述。(10%)
- (3) 參賽企業在整合行銷平台技術上有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述。(20%)
- (4) 參賽企業如何運用智能系統/AI 應用提升整合行銷績效，並且能夠達到消費者與品牌之間的良好互動和關係建立，增強消費者對該品牌的忠誠度和信任度，以及有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述。(20%)
- (5) 參賽企業必須能夠展示其整合行銷活動的創新性、獨特性、有效性和可持續性，並說明執行的管理績效指標及成果。請具體陳述之。(20%)
- (6) 請提出參賽企業在整合行銷的價值創造上 (如成本控制、利潤產出、服務品牌及創新措施等) 與其他參賽者最大的不同之處，請具體陳述之。(10%)
- (7) 參賽企業過去在整合行銷上是否曾獲得客戶公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

- (8) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

6. 最佳社群經營企業

企業於其所在產業對客戶提供了優質的社群經營模式，在行業內於提供客戶社群經營有突出貢獻，並具有高知名度及影響力，客戶透過社群與企業互動可以滿足客戶的需求和期望，足以作為該產業之標竿。

- (1) 參賽企業於其所在產業及社群經營領域之規模、前瞻性及未來發展策略為何？請具體陳述。(10%)
- (2) 參賽企業在社群經營運作各項人員分工比例，平均服務年限及人員流失率，在員工管理上最大的特點及績效指標為何，請具體陳述。(10%)
- (3) 參賽企業在客服社群經營平台技術上有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述。(20%)
- (4) 參賽企業如何利用智能系統/AI 應用達到社群經營的客戶滿意度，以及有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述。(15%)
- (5) 企業為了提升社群經營服務績效，在營運流程、制度、及組織管理上的績效表現及未來發展策略為何？請具體陳述之。(30%)
- (6) 請提出參賽企業在社群經營的價值創造上（如成本控制、利潤產出、服務品牌及創新措施等）與其他參賽者最大的不同之處，請具體陳述之。(15%)
- (7) 參賽企業過去在社群經營上是否曾獲得客戶公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (8) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

7. 最佳客服 AI 系統應用企業

此獎項旨在表彰企業在客服領域中，充分運用創新人工智能系統，應展現出有效運用 AI 技術解決商業挑戰，為客戶提供快速精確的解決方案及業務成長，協助人力調配運用，並持續推動行業於人工智慧應用領域並表現卓越。能有效運用 AI 智能技術，提供創新解決方案，



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

不斷提升服務效率和價值，足以作為該產業之標竿。

- (1) 參賽企業於其所在 AI 人工智能系統運用之規模、應用範圍、創新性、前瞻性及未來發展策略為何？請具體陳述。(10%)
- (2) 參賽企業在客服 AI 智能系統人力運用、技術研發能力、管理特點及績效指標(人員/ AI 智能系統)為何？請具體陳述。(10%)
- (3) 參賽企業在 AI 智能系統運用平台技術上的成效及未來發展規劃。(20%)
- (4) 參賽企業在人工智慧系統應用上的成效解決方案的有效性及其未來發展規劃為何？請具體陳述。(15%)
- (5) 參賽企業的為了提升客服 AI 智能系統運用服務績效，在營運流程、制度、及組織管理上的績效表現如何？以及與其他參賽者之差異性為何？請具體陳述之。(30%)
- (6) 參賽企業在客服 AI 人工智能系統運用的價值創造上（如成本控制、利潤產出、服務品牌及創新措施等）最大的特點為何？請具體陳述之。(15%)
- (7) 參賽企業過去在客服 AI 人工智能系統運用上是否曾獲得客戶公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (8) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度。(加分題，最多 5 分)

8. 最佳客服 AI 系統供應企業

此獎項旨在表彰在人工智慧系統供應領域展現卓越的企業。該企業須具有創新性、高效率且穩定的 AI 解決方案，並展現卓越 AI 技術研發能力，協助應用企業在客服領域可以不斷提升服務創新模式，提供更精準的服務及解決人力調配問題等，獲得使用企業對於該人工智能系統有其高度滿意度，足以作為該產業之標竿。

- (1) 參賽企業於其所在產業及客服 AI 智能系統應用之規模、供應範圍、創新性、前瞻性及未來發展策略為何？請具體陳述。(10%)
- (2) 參賽企業在客服 AI 智能系統供應的人力運用及管理的績效指標為何？請具體陳述之。(10%)
- (3) 參賽企業在客服 AI 智能系統供應領域運用平台及技術上有何具體成效及未來發展規劃，請具體陳述。(20%)



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

- (4) 參賽企業客服 AI 智能系統有何創新性、效率性？如何提升客戶滿意度及商業價值？有何具體客戶的肯定和認可？請具體陳述之。(15%)
- (5) 參賽企業的供應團隊組織、營運技術、合作模式、成員質量及組織管理上的績效表現如何？請具體陳述之。(30%)
- (6) 請提出參賽企業在客服系統運用的價值創造上（如成本控制、利潤產出、服務 品牌及創新措施等）與其他參賽者最大的不同之處，請具體陳述之。(15%)
- (7) 參賽企業過去在客服 AI 人工智能系統上是否曾獲得客戶主公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (8) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

9. 最佳服務人才發展企業

主要表彰企業在提升服務人員專業能力、為員工提供豐富的培訓和進修機會發展、員工職涯發展及增進員工工作滿意度，在選育用留方面有突出貢獻，並具有高知名度及影響力，足以作為該產業之標竿。

- (1) 參賽企業於其產業及提供客戶服務之規模、目前客服人員培育管理機制上的概況，以及對未來發展的前瞻性及發展策略為何？請具體陳述。(20%)
- (2) 參賽企業在提供客戶服務各項人員分工比例，平均服務年限及人員流失率，在客服人員發展上最大的特點及績效指標為何，請具體陳述。(20%)
- (3) 參賽企業在客服中心之人員培育管理上最大的管理效益為何？企業有無建立完善的績效評估和獎勵制度？對企業發展、提升客服中心人員的工作技能與人力選用育留上的流程改善，有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述。(30%)
- (4) 請提出參賽企業在服務人員發展上的創新性及效率性上與其他參賽者最大的不同之處，請具體陳述之。(30%)
- (5) 參賽企業過去在服務人才發展上是否曾獲得客戶公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (6) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

二、 團隊類

以團隊為報名參選單位。在團隊所服務之企業，透過所屬團隊（包括特定部門），能展現團隊特色與價值，提供客戶優質服務，足以作為該產業領域樹立模範標竿團體，包含在服務體驗、行銷執行、客服科技及訓練管理等四大範疇之獎項。

10. 最佳客戶服務團隊

客服中心一線團隊在客戶服務方面表現優異，並獲得客戶及公司之肯定，足以作為該產業一線客服中心團隊服務之標竿。

- (1) 請簡述參選團隊於其所在產業及客戶服務領域之整體狀況，以及參選團隊在公司提供客戶一線服務的目標及擔任的職務角色，請具體陳述之。(20%)
- (2) 參選團隊在提供客戶一線服務上最大的特點為何？公司如何衡量團隊的服務績效？請具體陳述之。(30%)
- (3) 參選團隊對於提升客戶一線服務曾執行過哪些流程及系統面的改善，以致能大幅提升貴團隊的服務績效及客戶滿意度？請具體陳述之。(30%)
- (4) 參選團隊為什麼應該是得獎者？請在報名資料中詳述您可以成為產業標竿的特別之處。請具體陳述之。(20%)
- (5) 參賽團隊過去在客戶服務上是否曾獲得客戶（業主）公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (6) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

11. 最佳服務創新團隊

客服中心團隊對客戶提供創新服務表現優異團隊，並獲得客戶及公司之肯定，足以作為該產業服務創新之標竿。

- (1) 請簡述參選之團隊於其所在產業及客戶服務領域之整體狀況，以及團隊在公司提供服務創新上所擔任的角色及任務，請具體陳述之。(20%)
- (2) 參選團隊在提供服務創新上最大的特點為何？以及公司如何衡量團隊的創新服務績效？請具體陳述之。(30%)



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

- (3) 參選團隊在服務創新上曾執行過哪些流程及系統的改善，以致能大幅提升團隊的服務績效及客戶滿意度？請具體陳述之。(30%)
- (4) 參選團隊為什麼應該是得獎者？請在報名資料中詳述您可以成為產業標竿的特別之處。請具體陳述之。(20%)
- (5) 參賽團隊過去在服務創新上是否曾獲得客戶公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (6) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

12. 最佳線上客服團隊

公司擁有具有專業客服能力，服務技能優秀、擅長 Chat / Text / Mail 等非電話類服務的專業客服團隊，能夠提供有效的改進方案，持續改善客戶體驗及客戶滿意度。

- (1) 請簡述參選之團隊對於其所在產業及線上客戶服務 (Non-phone Service) 領域之整體狀況，以及團隊在公司提供線上客戶服務所擔任的角色及任務。(20%)
- (2) 參選團隊在提供線上客戶服務上最大的特點為何？以及公司如何衡量團隊的服務績效？(30%)
- (3) 參選團隊在提供線上客戶服務上曾執行過哪些流程及系統的改善，以致能大幅提升團隊的服務績效及客戶滿意度？請具體陳述之。(30%)
- (4) 參選團隊為什麼應該是得獎者？請在報名資料中詳述您可以成為產業標竿的特別之處。(20%)
- (5) 參賽團隊過去在線上客戶服務上是否曾獲得客戶 (業主) 公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (6) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

13. 最佳門市服務團隊

門市服務團隊除了展現卓越的顧客服務表現和銷售能力，並能敏銳迅速對於市場趨勢提出銷



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

售方案，讓公司在行業內門市服務競爭中有突出貢獻，足以作為該產業之標竿。

- (1) 請簡述參選之團隊於其所在產業及客戶服務領域之整體狀況，以及團隊在公司提供服務創新上所擔任的角色及任務，請具體陳述之。(20%)
- (2) 參選團隊在提供門市服務上最大的特點為何？以及公司如何衡量團隊的門市服務績效？請具體陳述之。(30%)
- (3) 參選團隊在門市服務上曾執行過哪些流程及系統的改善，以致能大幅提升團隊的服務績效及客戶滿意度？請具體陳述之。(30%)
- (4) 參選團隊為什麼應該是得獎者？請在報名資料中詳述您可以成為產業標竿的特別之處。請具體陳述之。(20%)
- (5) 參賽團隊過去在門市服務上是否曾獲得客戶公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (6) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

14. 最佳客服伴銷團隊

客服中心服務團隊對客戶提供優質服務外，同時提供優質的伴銷服務，能同時在服務及銷售績效方面表現優異，並獲得客戶及公司之肯定，足以作為該產業在客服伴銷團隊之標竿。

- (1) 請簡述參選團隊於其所在產業客服及伴銷領域之整體狀況，以及團隊在公司提供客服伴銷的目標及擔任的職務角色。(20%)
- (2) 參選團隊在提供伴銷服務上最大的特點為何？公司如何衡量團隊的服務及伴銷業績及績效？(30%)
- (3) 參選團隊對於提升客服伴銷服務上曾執行過哪些流程及系統面的改善，以致能大幅提升服務伴銷績效及超越公司業績目標？請具體陳述之。(30%)
- (4) 參選團隊為什麼應該是得獎者？請在報名資料中詳述您可以成為產業標竿的特別之處。(20%)
- (5) 參賽團隊過去在伴銷服務上是否曾獲得客戶 (業主) 公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

- (6) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

15. 最佳數位行銷團隊

在數位渠道上 (包含電話、Line、APP、視訊...) 展現優異行銷成效，能有效整合策略與數據，提升品牌影響力與業績，並獲得客戶與業界肯定的行銷團隊。

- (1) 請簡述參選團隊於其所在產業及電銷領域之整體狀況，以及團隊在公司提供電銷服務的目標及擔任的職務角色。(20%)
- (2) 參選團隊在提供數位行銷服務上最大的特點為何？公司如何衡量團隊的銷售業績及績效？(30%)
- (3) 參選團隊對於提升客戶數位行銷服務上曾執行過哪些流程及系統面的改善，以致能大幅提升電銷團隊的銷售績效及超越公司業績目標？請具體陳述之。(30%)
- (4) 參選團隊為什麼應該是得獎者？請在報名資料中詳述您可以成為產業標竿的特別之處。(20%)
- (5) 參賽團隊過去在數位行銷服務上是否曾獲得客戶 (業主) 公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (6) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

16. 最佳客服 AI 系統應用團隊

此獎項頒給優秀的技術團隊，團隊成員應具有深厚優異技術能力、高度創新意識及團隊合作精神，並且在過去一年中，成功實施了客服 AI 人工智能系統應用，並幫助運營團隊提升服務績效及客戶滿意度，足以作為該產業在客服 AI 人工智能系統應用團隊之標竿。

- (1) 參賽團隊於其所在產業及客服 AI 系統應用之規模為何？並請說明團隊的專業技能、團隊合作精神之展現。請具體陳述之 (15%)
- (2) 參賽團隊在客服 AI 系統應用上最大的特點為何？團隊的專案管理能力、成果展示？及公司如何衡量團隊的客服 AI 系統應用績效？請具體陳述之 (20%)



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

- (3) 團隊在客服 AI 系統應用領域的成效及未來發展規劃。(30%)
- (4) 參賽團隊曾執行過哪些流程及系統的改善，以致能大幅提升團隊的服務績效及客戶滿意度？請具體陳述之。(20%)
- (5) 參賽團隊為什麼應該是得獎者？請在報名資料中詳述您可以成為產業標竿的特別之處。請具體陳述之。(15%)
- (6) 參賽團隊過去在客服 AI 系統應用上是否曾獲得客戶公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (7) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

17. 最佳客服 AI 系統供應團隊

此獎項旨在頒給團隊在客服人工智能系統供應領域表現優異，展現具有卓越的研發技術實力和業務專業知識，具有高度創新、高效率、應答正確性且客戶體驗優良，獲得使用企業對於該 AI 智能系統有其高度滿意度，其服務團隊表現足以作為該產業之標竿。

- (1) 參賽團隊於其所在產業及客服 AI 系統應用之規模、前瞻性及未來發展策略為何？請具體陳述。(15%)
- (2) 參賽團隊在提供 AI 系統供應上最大的特點為何？在 AI 系統供應的團隊組織、營運技術、成員質量及及管理的績效指標為何？。公司如何衡量團隊的 AI 系統供應績效？請具體陳述之。(25%)
- (3) 參賽團隊在 AI 系統供應及運用平台技術有何創新性、效率性？在客服 AI 人工智能系統運用的價值創造上（如成本控制、利潤產出、服務 品牌及創新措施等）與其他參賽者最大的不同之處？是否得到了客戶的肯定和認可？有何具體成效及未來發展規劃？請具體陳述之。(30%)
- (4) 參賽團隊為了提升客服 AI 人工智能系統供應，曾執行過哪些流程及系統的改善，以致能大幅提升團隊的服務績效及客戶滿意度？請具體陳述之。(20%)
- (5) 參賽團隊為什麼應該是得獎者？，請在報名資料中詳述您可以成為產業標竿的特別之處。請具體陳述之。(10%)
- (6) 參賽團隊過去在客服 AI 系統供應上是否曾獲得客戶公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

性。(加分題，最多 5 分)

- (7) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

18. 最佳客服承攬團隊

客服中心團隊對客戶 (業主) 承攬服務期間提供優質的客戶承攬服務，並獲得客戶 (業主) 及公司之肯定，足以作為該產業之標竿。

- (1) 請簡述參選團隊於其所在產業及客服承攬之整體狀況，以及團隊在公司提供客服承攬的目標及擔任的職務角色。(20%)
- (2) 參選團隊在提供承攬服務上最大的特點為何？客戶 (業主) 及公司如何衡量團隊承攬服務之績效？(30%)
- (3) 參選團隊對於提升客服承攬服務上曾執行過哪些流程及系統面的改善，以致能大幅提升服務承攬績效及超越客戶 (業主) 業績目標？請具體陳述之。(30%)
- (4) 參選團隊為什麼應該是得獎者？請在報名資料中詳述您可以成為產業標竿的特別之處。(20%)
- (5) 參賽團隊過去在承攬服務上是否曾獲得客戶 (業主) 公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (6) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

19. 最佳客服管理團隊

客服中心之管理團隊 (包含一、二線)，在客服管理方面表現優異，並獲得客戶及公司之肯定，足以作為該產業客服管理團隊之標竿。

- (1) 請簡述參選團隊於其所在產業及客戶服務領域之整體狀況，以及團隊在客服管理之總體目標與職務角色。(10%)
- (2) 參選團隊在客服中心之客服管理機制上，最大的特點為何？公司如何衡量團隊的工作績效？涉及的主要流程及創新點。(30%)



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

- (3) 參選團隊在客服中心之客服管理上的管理效益為何？對提升客服中心人員的工作技能與人力運用與流程改善之效益說明。(30%)
- (4) 參選團隊如何衡量其客服管理之績效？請具體陳述之。(20%)
- (5) 參選團隊為什麼應該是得獎者？請在報名資料中詳述您可以成為產業標竿的特別之處。(10%)
- (6) 參賽團隊過去在提供客服管理上是否曾獲得公司或客戶(業主)公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (7) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)

20. 最佳客服培育團隊

團隊需具備創新性和實踐性，能夠提供高服務品質、專業客服能力和客戶導向的客服培訓制度，讓公司在客服產業中有突出貢獻，足以作為該產業最佳客服培育團隊之標竿。

- (1) 請簡述參選之團隊於其所在產業及客服培育領域之整體狀況，以及團隊在公司提供客服培育上所擔任的角色及任務，請具體陳述之。(20%)
- (2) 參選團隊在提供客服培育上最大的特點為何？以及公司如何衡量團隊的客服培育的績效？請具體陳述之。(30%)
- (3) 參選團隊在客服培育上曾執行過哪些運用流程及系統的改善，以致能大幅提升團隊的培育績效及客戶滿意度？請具體陳述之。(30%)
- (4) 參選團隊為什麼應該是得獎者？請在報名資料中詳述您可以成為產業標竿的特別之處。請具體陳述之。(20%)
- (5) 參賽團隊過去在客服培育上是否曾獲得公司或客戶(業主)公開的表揚與肯定？請參賽者提供真實案例或可公開體驗用的網址或影片，以提升書面審查之可信度與資料呈現的完整性。(加分題，最多 5 分)
- (6) 參賽文件所提供的資料有附上如客戶回饋影片、實際營運數據的 Dashboard 截圖、服務成效報告，或社群平台的互動紀錄截圖等，有輔助於文件瀏覽與提升書面審查之信賴度果。(加分題，最多 5 分)



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

三、 個人類

以個人為報名參選單位。在客服中心（包含電話中心、門市及到府服務等）具有突出貢獻的個人獎項，包含在服務體驗、行銷執行、客服科技及訓練管理等四大範疇共 13 個獎項。

21. 最佳客服中心高階主管

具有豐富的客戶服務和高階管理經驗，其管理領域工作至少 10 年以上，現職為客服正/副主管，或現職管轄範圍包含客服部，具有優秀的領導能力及卓越的溝通和人際關係技巧，能夠有效地管理和指導團隊與不同層級的客戶和同事進行良好的溝通和合作，以達成客戶滿意度和業務目標及營運策略規劃。

- (1) 請詳細具體說明參選的主要理由（重點說明值得獲得此獎項之原因及成為楷模），以及至今對企業或團隊已做出之具體貢獻。(20%)
- (2) 請詳述參選個人的客服中心管理特色與管理創新事蹟說明，以及由個人主動發想提出的管理特色與管理創新之處。(25%)
- (3) 請詳述參選個人簡歷、過去於客服中心相關管理工作經驗及擔任職掌。(15%)
- (4) 請詳述參選個人目前於客服中心擔任管理職務的工作目標及績效考核指標。(10%)
- (5) 請詳述參選個人過去在客服中心曾經執行過哪些流程或管理制度改善，以致能大幅提升管理績效及員工和客戶的滿意度，以及在帶領團隊在客戶口碑、成本節省、服務創新及團隊管理上有創新措舉，同時達成或超越公司的服務指標。(30%)
- (6) 請提供直屬主管 2 分鐘推薦影音檔並註明該直屬主管姓名及職稱。(加分題，最多 10 分)

22. 最佳客服中心主管

具有傑出優異管理技能之客服中心中管理者，其管理領域工作至少 5 年以上，個人有豐富的管理經驗並勇於挑戰客服新技術，帶領團隊在客戶口碑、降低營運成本、服務創新及團隊管理方面不斷有創新策略，並具有突出的貢獻。

- (1) 請詳細具體說明參選的主要理由（重點說明值得獲得此獎項之原因及成為楷模），以及至今對企業或團隊已做出之具體貢獻。(20%)
- (2) 請詳述參選個人簡歷、過去於客服中心相關管理工作經驗及擔任職掌。(15%)
- (3) 請詳述參選個人目前於客服中心擔任管理職務的工作目標及績效考核指標。(10%)
- (4) 請詳述參選個人過去在客服中心曾經執行過哪些流程或管理制度改善，以致能大幅提升管理績效及員工和客戶的滿意度，同時達成或超越公司的服務指標。(30%)



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

- (5) 請詳述參選個人的客服中心管理特色與管理創新事蹟說明。(25%)
- (6) 請提供直屬主管 2 分鐘推薦影音檔並註明該直屬主管姓名及職稱。(加分題, 最多 10 分)

23. 最佳客戶服務之星

具有客服專業知識及技巧，服務表現良好，能夠應用多平台服務管道（如電話服務、多語服務、多產品服務、線下實體及同時線上 chat 服務.....），快速進行服務識別，提供有效的解決方案和管理方法，以提高客戶滿意度贏得良好口碑，並進而促使業務增長和盈利增加。

- (1) 請詳細具體說明參選的主要理由（重點說明值得獲得此獎項之原因及成為楷模），以及至今對企業或團隊已做出之具體貢獻。(35%)
- (2) 請詳述參選個人簡歷、過去於客服中心相關管理工作經驗及擔任職掌。(15%)
- (3) 請詳述參選個人目前於客服中心擔任的職務及工作目標。(20%)
- (4) 請詳述參選個人過去在客服中心最佳的業績及對產業貢獻為何？(30%)
- (5) 請提供直屬主管 2 分鐘推薦影音檔並註明該直屬主管姓名及職稱。(加分題, 最多 10 分)

24. 最佳門市服務主管

具備優秀的領導能力，能夠有效的直接管理和指導門市服務團隊，實現客戶滿意度和業務目標。具有卓越的溝通和人際互動管理能力，能夠適切運營和管理門市服務中心。

- (1) 請詳細具體說明參選的主要理由（重點說明值得獲得此獎項之原因及成為楷模），以及至今對企業或團隊已做出之具體貢獻。(35%)
- (2) 請詳述參選個人簡歷、過去於客服中心相關管理工作經驗及擔任職掌。(15%)
- (3) 請詳述參選個人目前於門市服務擔任的職務及工作目標。(20%)
- (4) 請詳述參選個人過去在門市服務最佳的業績及對產業貢獻為何？如何運用優秀的領導能力，有效地管理和指導門市服務團隊，實現客戶滿意度和業務目標 (30%)
- (5) 請提供直屬主管 2 分鐘推薦影音檔並註明該直屬主管姓名及職稱。(加分題, 最多 10 分)

25. 最佳門市服務之星

具有優秀的服務態度和技能，能夠提供高品質的門市服務，贏得客戶的信任和讚譽。具備分析和解決問題的能力，能夠快速識別和解決客戶問題，提供有效的解決方案。具有持續學習和成長的意識，能夠不斷提高自己的專業素質和技能。

- (1) 請詳細具體說明參選的主要理由（重點說明值得獲得此獎項之原因及成為楷模），以及



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

至今對企業或團隊已做出之具體貢獻。(35%)

- (2) 請詳述參選個人簡歷、過去於客服中心相關管理工作經驗及擔任職掌。(15%)
- (3) 請詳述參選個人目前於門市服務擔任的職務及工作目標。(20%)
- (4) 請詳述參選個人過去在門市服務最佳的業績及對產業貢獻為何？(30%)
- (5) 請提供直屬主管 2 分鐘推薦影音檔並註明該直屬主管姓名及職稱。(加分題，最多 10 分)

26. 最佳客服行銷主管

具有傑出優異銷售管理技能，直接負責行銷人員之領導與管理，並達成或超越公司行銷業績目標之管理者。

- (1) 請詳細具體說明參選的主要理由 (重點說明值得獲得此獎項之原因及成為楷模)，以及至今對企業或團隊已做出之具體貢獻。(20%)
- (2) 請詳述參選個人簡歷、過去於客服中心相關管理工作經驗及擔任職掌。(15%)
- (3) 請詳述參選個人目前於客服中心擔任客服行銷主管的業績目標及績效考核指標。(10%)
- (4) 請詳述參選個人過去在客服行銷中心最佳的銷售業績與績效目標達成。(30%)
- (5) 請詳述參選個人的銷售管理特色與創新行銷管理技巧事蹟說明。(25%)
- (6) 請提供直屬主管 2 分鐘推薦影音檔並註明該直屬主管姓名及職稱。(加分題，最多 10 分)

27. 最佳客服行銷之星

非主管職，具有傑出客服銷售技巧及銷售績效之個人，足以作為客服產業客服行銷之標竿。

- (1) 請詳細具體說明參選的主要理由 (重點說明值得獲得此獎項之原因及成為楷模)，以及至今對企業或團隊已做出之具體貢獻。(20%)
- (2) 請詳述參選個人簡歷、過去於客服中心相關管理工作經驗及擔任職掌。(15%)
- (3) 請詳述參選個人目前於客服中心擔任銷售職務的業績目標及績效考核指標。(10%)
- (4) 請詳述參選個人過去在客服中心最佳的銷售業績與績效目標達成。(30%)
- (5) 請詳述參選個人的銷售特色與創新行銷技巧事蹟說明。(25%)
- (6) 請提供直屬主管 2 分鐘推薦影音檔並註明該直屬主管姓名及職稱。(加分題，最多 10 分)

28. 最佳客服系統主管

具有傑出管理客服中心系統專案規劃能力，並帶領客服系統部門人員執行系統專案開發與作業之管理者，讓公司、團隊、客戶能因為客服系統，提升客服中心效率與服務體驗，足以作



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

為客服產業最佳客服系統主管之標竿。

- (1) 請詳細具體說明參選的主要理由 (重點說明值得獲得此獎項之原因及成為楷模)，以及至今對企業或團隊已做出之具體貢獻。(20%)
- (2) 請詳述參選個人簡歷、個人過去於客服系統專案規畫執行相關管理工作經驗及擔任職掌。如有具體客服系統專案事蹟請一併列出。(15%)
- (3) 請詳述參選個人目前於客服中心擔任客服系統管理職務的工作總目標及績效考核指標 (如專案緣起、架構、投入資源、專案時程、流程改善與目標等等。)(10%)
- (4) 請詳述參選個人過去在客服中心曾經執行過哪些客服系統改善，以致能大幅提升客服中心服務績效及員工和客戶的滿意度，同時達成或超越公司的服務指標。(30%)
- (5) 請詳述參選個人的客服系統管理架構與客服系統創新事蹟說明。(25%)
- (6) 請提供直屬主管 2 分鐘推薦影音檔並註明該直屬主管姓名及職稱。(加分題，最多 10 分)

29. 最佳客服系統之星

非主管職，具有傑出客服中心系統專案規劃與執行之專案人員，讓公司、團隊、客戶能因為客服系統專案之推動，提升客服中心系統效率與服務體驗，足以作為客服產業最佳客服系統之星之標竿。

- (1) 請詳細具體說明參選的主要理由 (重點說明值得獲得此獎項之原因及成為楷模)，以及至今對企業或團隊已做出之具體貢獻。(20%)
- (2) 請詳述參選個人簡歷、個人過去於客服中心客服系統相關工作經驗及擔任職掌。如有具體專案事蹟請一併列出。(15%)
- (3) 請詳述參選個人目前於客服中心擔任客服系統技術支援職務的工作目標及績效考核指標。(10%)
- (4) 請詳述參選個人過去在客服中心曾經參與執行過哪些客服系統建置或改善，以致能大幅提升客服中心工作績效及員工和客戶的滿意度，同時達成或超越公司的服務指標。(30%)
- (5) 請詳述參選個人的客服系統技術支援特色與客服系統創新事蹟說明。(25%)
- (6) 請提供直屬主管 2 分鐘推薦影音檔並註明該直屬主管姓名及職稱。(加分題，最多 10 分)

30. 最佳 AI 培訓師

擁有 AI 相關領域的專業知識和經驗，具有豐富的教學經驗，能夠運用多種教學方法和工具，且能深入淺出地傳授 AI 知識和技能。具有良好的溝通和人際交往能力，能夠有效地幫



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

助同仁學習 AI 相關知識和技能。與 AI 建立良好的合作關係，幫助他們解決問題，激發擴充他們的學習資料庫。具有創新和開放的思維，能夠不斷尋求新的教學方法和工具，提高教學效果和學習體驗。

- (1) 請詳細具體說明參選的主要理由 (重點說明值得獲得此獎項之原因及成為楷模)，以及至今對企業或團隊已做出之具體貢獻。(20%)
- (2) 請詳述參選個人簡歷、過去於客服中心與 AI 系統相關的工作經驗及擔任職掌。如有具體專案事蹟請一併列出。(15%)
- (3) 請詳述參選個人目前於客服中心擔任客服 AI 系統培訓師職務的工作目標及績效考核指標。如有具體專案事蹟請一併列出。(10%)
- (4) 請詳述參選個人如何為學員提供豐富的學習資源：例如能夠提供豐富的學習資源，包括講義、教材、網路資源等等，使學員能夠在學習 AI 的過程中獲得充分的支援和指導。(30%)
- (5) 請詳述參選個人如何能夠熟練掌握 AI 技術，包括機器學習、深度學習、自然語言處理等等，並且能夠將這些技術融入到教學中，使學員能夠深入了解和應用 AI 技術，請提出具體實際案例並詳述之。(25%)
- (6) 請提供直屬主管 2 分鐘推薦影音檔並註明該直屬主管姓名及職稱。(加分題，最多 10 分)

31. 最佳現場管理主管

具有傑出客服中心現場管理技能之主管 (具有直接管理第一線人員之職能)，包含電話中心、門市及到府服務.....等。

- (1) 請詳細具體說明參選的主要理由 (重點說明值得獲得此獎項之原因及成為楷模)，以及至今對企業或團隊已做出之具體貢獻。(20%)
- (2) 請詳述參選個人簡歷、過去於客服中心相關管理工作經驗及擔任職掌。(15%)
- (3) 請詳述參選個人目前於客服中心擔任職務的工作目標及績效考核指標。(20%)
- (4) 請詳述參選個人過去在客服中心現場管理最佳的工作成果與業績目標達成之經歷與成果。(30%)
- (5) 請詳述參選個人的現場管理特色與管理創新事蹟說明。(15%)
- (6) 請提供直屬主管 2 分鐘推薦影音檔並註明該直屬主管姓名及職稱。(加分題，最多 10 分)



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

32. 最佳現場管理之星

具有傑出客服中心現場管理技能之基層人員 (實際執行協助主管現場管理職務，如：Shift Leader、班長、組長.....等)，包含電話中心、門市及到府服務.....等。

- (1) 請詳細具體說明參選的主要理由 (重點說明值得獲得此獎項之原因及成為楷模)，以及至今對企業或團隊已做出之具體貢獻。(20%)
- (2) 請詳述參選個人簡歷、過去於客服中心相關管理工作經驗及擔任職掌。(15%)
- (3) 請詳述參選個人目前於客服中心擔任職務的工作目標及績效考核指標。(20%)
- (4) 請詳述參選個人過去在客服中心現場管理最佳的工作成果與業績目標達成之經歷與成果。(30%)
- (5) 請詳述參選個人的現場管理特色與管理創新事蹟說明 (15%)
- (6) 請提供直屬主管 2 分鐘推薦影音檔並註明該直屬主管姓名及職稱。(加分題，最多 10 分)

33. 最佳客服培育之星

必須在客戶服務或培育領域工作至少 5 年，必須對於客戶服務培育有卓越的貢獻，並創新培訓方法，在客戶服務或培育領域 (包括電話服務、數位服務、門市服務或銷售服務人員)，提供卓越的培訓計畫及實施成果，創新培訓方法及工具，提高了員工的績效及客戶滿意度。

- (1) 請詳細具體說明參選的主要理由 (重點說明值得獲得此獎項之原因及成為楷模)，以及至今對企業或團隊已做出之具體貢獻。(20%)
- (2) 請詳述參選個人簡歷、過去於客服中心相關管理工作經驗及擔任職掌。(15%)
- (3) 請詳述參選個人目前於客服中心擔任培育職務的工作目標及績效考核指標。(10%)
- (4) 請詳述參選個人過去在客服中心最佳培育成果與績效目標達成之經歷與成果。(30%)
- (5) 請詳述參選個人的培育特色與培訓創新事蹟說明。(25%)
- (6) 請提供直屬主管 2 分鐘推薦影音檔並註明該直屬主管姓名及職稱。(加分題，最多 10 分)



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

陸、 評選辦法

一、 評審方式

1. 參賽資料須於 **評選期間 2024/01-2025/06** 內所發生之事實

2. 繳交資料期限及審查簡表

	報名表	參賽文件	參賽影片	獲獎專刊資料	複審	決審
企業類	6/6 前	6/6 前	---	9/12 前	6/16-6/27	7/25-8/8
團隊類			6/6 前	6/6 前		---
個人類			6/6 前*			

*個人類可選擇性提交參賽影片，此項列為加分項目，建議參賽者繳交。

3. 初審：企業類請繳交報名表、參賽文件及報名審查費。

團隊類請繳交報名表、參賽文件、參賽影片、獲獎專刊資料及報名審查費。

個人類請繳交報名表、參賽文件、獲獎專刊資料及報名審查費，另可選擇性提供加分影片/推薦信。

4. 複審：企業類通過複審者，需配合決審之日期&時間。

個人類、團隊類通過複審者，不另辦理決審。

5. 決審：通過複審之企業類，客服協會將回饋複審階段評審委員會之問題及建議，並各別通知線上決審日期及時間，進行 20 分鐘口頭簡報及 20 分鐘評審提問，決審之簡報資料無需繳交，惟需配合線上決審提前進行連線測試。決審資料準備說明：

- ・ **決審簡報請以「圖為主、表為輔、文字精簡」為原則，聚焦重點內容，並留意版面資訊的清晰度與可讀性。**
- ・ 決審內容應聚焦於複審階段所獲得之評審回饋，進行回應與強化。
- ・ 非首次參賽者請提交至少 70% 以上未曾於初審階段提供之全新資料。
- ・ 決審資料中，引用之官方公開資訊占比以不超過 30%為原則。
- ・ 未經合規審核或尚未獲認可之創新資料，請勿納入決審資料中。
- ・ 如資料中涉及「體驗」相關內容，須提供具體畫面與資料作為佐證。

6. 評選委員會承諾，所有參選企業及個人所提供之資料，僅供評審用途，將不以任何方式對任



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

何個人或機構公開。參選者須依評選規定提交相關資料，並繳交報名審查費；若中途退出，所繳費用恕不退還。

7. 參選企業及個人所提交之資料，須為合法取得。本協會對因資料來源不當所引發之任何直接或間接責任，概不負責。
8. 如發現企業或個人蓄意提供虛假資料，評選委員會有權取消其參選資格，並不退還已繳交之相關費用。
9. 參與 GCCA 或 CC-APAC 國際大獎須知：

欲參與「GCCA 大中華區客戶中心聯盟」年度大獎或「CC-APAC 亞太客服中心聯盟」年度大獎，須先自 TCCDA 主辦之年度 CSEA 企業類大獎中脫穎而出，方具備被舉薦參與國際大獎的資格。

獲推薦參與國際大獎者，需另行負擔評選費用、住宿與交通（如：機票與酒店等）相關支出，詳情請參閱客服協會官網【國際交流】專區，網站上亦提供近年參與費用資訊以供參考。

（https://www.tccda.org.tw/activity_list/international）

如有意申請角逐國際大獎，請於報名 CSEA 企業類獎項時一併註明意願。

主辦單位若對相關活動有任何異動，將於官網公告，恕不另行個別通知。

二、 繳件內容

報名表 (MAIL 回覆至 csea@tccda.org.tw)

1. 請至客服協會網站下載報名表，填寫後請 Mail 至 csea@tccda.org.tw。
2. 檔案名稱請依以下規則命名：「公司名稱_報名表」
例如 1：親切服務公司_報名表



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

參賽文件 (MAIL 回覆至 csea@tccda.org.tw)

1. 參賽文件請統一使用 PDF 電子檔格式，檔案大小不得超過 10MB。
2. 內容上限為 2,000 字元 (含標點符號及空格)，英文單字以每字 1 字元計算。
3. 各獎項所列之「評選重點」為必須呈現內容，請參賽者於書審資料中清楚對應並展現。
4. 檔案以 10 頁面為限 (不含封面及封底)。
5. 繳交資料內容須於評選期間內所發生之事實。
6. 資料呈現以「圖為主、表為輔、文字精簡」為原則，以圖表或數據強化說明，聚焦重點內容，凸顯企業或個人之卓越表現及其作為產業標竿之價值，並留意資訊版面之清晰度與可讀性。
7. 如資料中包含統計表格、數據或項目與常態標準有異，請提供補充說明或計算依據 (可作為附件，不計入原規範之 10 頁內)。
8. 檔案名稱請依以下規則命名：「公司名稱_團隊名稱或個人姓名_參賽獎別_參賽文件」
例如 1：企業類：親切服務公司_最佳整合行銷企業_參賽文件
例如 2：團隊類：親切服務公司_尊榮客戶服務團隊_最佳客戶服務團隊_參賽文件
例如 3：個人類：親切服務公司_曾優秀_最佳現場管理主管_參賽文件
9. 為保留充足時間補件，建議參賽者於報名期間內盡早提交資料。

參賽影片 (企業類無需繳交、團隊類必須繳交、個人類可選擇提供列為加分項)

1. 團隊類參賽者需提供一部不超過 3 分鐘的影音檔，將該團隊足為業界楷模作精要說明，並突顯其卓越表現。此影片為必備項目，旨在補充書面資料中無法充分呈現的內容。若影片內容僅為書面資料的重述 (如：將 PPT 轉為 MP4 並加入配音或音樂)，則不予計分，視為無效資料。此外，行銷影片 (如：公司形象影片或產品介紹影片) 亦視為無效資料。
2. 針對系統類獎項 (企業類與團隊類)，參賽者可額外提供系統處理前後的對比影音檔或其他相關資料 (如：原音檔與後製音檔對比)，以作為補充報獎資料。
3. 請將影片上傳至可下載之雲端空間，將下載網址 MAIL 提供至 csea@tccda.org.tw。
4. 影片名稱請依以下規則命名



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

參與團隊類獎項：「公司名稱_團隊名稱_參賽獎別_參賽影片」

例如：親切服務公司_尊榮客戶服務團隊_最佳客戶服務團隊_參賽影片

參與個人類獎項：「公司名稱_個人姓名_參賽獎別_加分影片」

例如：親切服務公司_曾優秀_最佳現場管理主管_加分影片

5. 個人類可選擇性提供由直屬主管錄影之 2 分鐘以內影片檔一部，並請於影片開頭說明從屬關係，此為個人類加分項目，非必備項目。(補充：影片若非由直屬主管錄影，而是由參賽者個人、同事、朋友.....錄影，皆視為不符影片規範及加分條件)。
6. 提供影片時請特別注意，若有使用其他影片內容(如網路擷取的知名動漫、影視片段、音樂等)，需留意版權問題。已獲得使用許可的片段，請務必標註「已獲得使用版權」。

獲獎專刊資料

1. **企業類** 請於決審結束公布獲獎名單後，**2025/09/12(五)**前繳交獲獎專刊印製資料，**逾期繳交者將取消印製及致贈獲獎專刊資格**。請至客服協會官網下載專區下載「專刊模板」，填寫後，將以下資料 Mail 至 csea@tccda.org.tw：

- (1) 專刊模板.docx

檔案名稱請依以下規則命名：「公司名稱_獲獎獎別_專刊模板」。

例如：親切服務公司_最佳整合行銷企業_專刊模板

- (2) 三張照片.jpg

請以.jpg 檔格式提供，解析度 300 dpi 以上，建議照片檔案大小要大於 1MB。檔案名稱請依以下規則命名：「公司名稱_獲獎獎別_照片 1/2/3」

例如：親切服務公司_最佳整合行銷企業_照片 1

2. **團隊類** 請於報名期間內，**2025/06/06 (五)**前繳交獲獎專刊印製資料，若後續確認獲獎，將以此專刊資料編排入年度獲獎專刊中，**逾期繳交者將取消印製及致贈獲獎專刊資格**。請至客服協會官網下載專區下載「專刊模板」，填寫後，將以下資料 Mail 至 csea@tccda.org.tw：

- (1) 專刊模板.docx



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

檔案名稱請依以下規則命名：「公司名稱_團隊名稱_參賽獎別_專刊模板」。

例如：親切服務公司_尊榮客戶服務團隊_最佳客戶服務團隊_專刊模板

(2) 三張照片.jpg

請以.jpg 檔格式提供，解析度 300 dpi 以上，建議照片檔案大小要大於 1MB。檔案名稱請依以下規則命名：「公司名稱_團隊名稱_參賽獎別_照片 1/2/3」

例如：親切服務公司_尊榮客戶服務團隊_最佳客戶服務團隊_照片 1

3. 個人類 請於報名期間內，**2025/06/06 (五)**前繳交獲獎專刊印製資料，若後續確認獲獎，將以此專刊資料編排入年度獲獎專刊中，**逾期繳交者將取消印製及致贈獲獎專刊資格**。請至客服協會官網下載專區下載「專刊模板」，填寫後，將以下資料 Mail 至 csea@tccda.org.tw：

(1) 專刊模板.docx

檔案名稱請依以下規則命名：「公司名稱_姓名_參賽獎別_專刊模板」。

例如：親切服務公司_陳大寶_最佳現場管理主管_專刊模板

(2) 一張照片.jpg

請提供清晰個人半身臉部清晰半正式照，請以.jpg 檔格式提供，解析度 300 dpi 以上，建議照片檔案大小要大於 1MB。檔案名稱請依以下規則命名：「公司名稱_姓名_參賽獎別_照片」

例如：親切服務公司_王大明_最佳現場管理主管_照片

三、 評選流程

1. **初審**：請將報名表及參選資料 MAIL 郵寄至 csea@tccda.org.tw，團隊類及個人類參賽者，請同時提交獲獎專刊資料，客服協會將確認參賽文件、參賽影片及獲獎專刊資料是否符合繳交內容之規範，以及是否繳交報名審查費，資料不齊或不符將通知補件或退件，並需於初審期間內補件完成，始獲得參賽資格。
2. **複審**：評審委員針對參賽者提供之參賽資料及影片，共同評選資料完整性及豐富性，以及經由參賽單位及個人創新或改革後所具有之成效，是否足為業界之楷模，作為評分之依據。於複審階段脫穎而出之個人類及團隊類參賽者，將複審評分高低排序選出最終獲獎者



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

(不另辦理決審)，並於活動辦法中評選作業時程「公布獲獎者」日期，將獲獎資訊公開公告於客服協會官網 www.tccda.org.tw。

3. **通知決審：**通過複審之企業類參賽者將進入決審，客服協會將各別 MAIL 寄送「決審通知書」通知參賽者，包含決審日期、時間，以及複審提問（評審委員們在閱覽參賽資料後，所提出的建議與疑問，建議於決審簡報時揭露、展示，並說明之）。
4. **決審：**企業類參賽者請另行準備簡報資料參與決審，決審簡報不必預先提供，客服協會亦不留底，請配合排定之線上決審日期/時間進行口頭簡報，每一參賽者擁有 **40 分鐘**之決審呈現，其中包含 **20 分鐘簡報以及 20 分鐘評審提問**。決審結束，評審團將依據綜合評分選出企業類獲獎者。
5. **公布獲獎者：**獲獎之企業、團隊與個人，協會將主動公告於官網，並另通知獲獎者繳交獎項費、企業類獲獎者繳交獲獎專刊資料、說明免費頒獎晚宴入場券數量，以及獲獎專刊致贈本數，敬請於獲獎專刊繳交期限內提交資料與照片，逾期繳交者將取消印製及致贈獲獎專刊資格。
6. **頒獎晚宴：**獲獎者將於晚宴中接受公開表揚，獲頒獎座與獲獎證書，並可入場參與盛會，同時獲得獲獎專刊與本屆 CSEA 卓越客戶服務大獎 logo 使用授權。協會將安排專業攝影師於頒獎當日拍攝領獎照片，並於當天提供未經精修之電子檔。歡迎獲獎單位安排吉祥物與啦啦隊共襄盛舉，見證榮耀時刻。為維護場地整潔，活動全程禁止使用拉炮、彩帶等可能造成地面髒污之物品，若造成損害，需由單位自行負擔清潔費用。

四、 加分項目

1. 提報內容如有具體優良事蹟之公開資訊或已被表揚之事實，可透過任何公開管道瀏覽及呈現，以加強書審之信賴度，惟所提報之內容需為評選內容期間所發生之事實。
2. 如由國內外之政府機關、非政府組織 (NGOs)、企業或學術研究機構團體等單位代表具名舉薦之企業或個人，亦為加分項目。
3. 個人類可選擇性提供由直屬主管錄影之 2 分鐘以內推薦影片檔一部 (若加上主管親筆簽名推薦信更佳)，並請說明其與主管之關係，此為個人類加分項目，非必備項目。若非由直屬主管錄影/推薦信，而是由參賽者個人、同事、朋友、非直屬之主管.....錄影，皆視為不符



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

影片規範及加分條件。

4. 參賽企業及個人資料準備之認真度及完整性，還有為何可以成為業界楷模之陳述，亦為評審時重要之依據。

柒、 評審委員會之組成

1. 評審委員會由客服協會理事長擔任主席。
2. 評審委員將由五~七人組成，包含客服協會理監事（具產業經驗實務 10 年以上資歷）3~5 人、政府機構 1 人，專業公正機構 1 人。
3. 評審委員秉承公開、公正、廣泛、嚴選的原則，按照專業嚴謹的組織評選程序進行，依照國內行業標準對所有候選企業及個人，經過初審、複審及決審，進行全面審核與評測。

捌、 費用說明

獎項分類 \ 費用	會員		非會員	
	報名審查費	獎項費	報名審查費	獎項費
企業類	6,000	66,000	20,000	80,000
團隊類	5,000	33,000	10,000	50,000
個人類	1,500	5,500	2,000	8,000

1. 上述金額皆以新台幣（NTD）計算，並已含稅。客服協會將為您開立電子發票並寄送至指定信箱，電子發票列印後即可作為正式憑證，本協會不另提供紙本發票，敬請見諒。
2. 費用以「獎」為單位。（例 1：報名企業類獎項「最佳服務創新企業」，以及「最佳整合行銷企業」，會員報名審查費共 12,000 元。例 2：公司為五位同仁報名個人類「最佳客戶服務之星」，會員報名審查費共 7,500 元。）
3. TCCDA 團體會員於有效會籍期限內，可報名參賽企業類、團隊類、個人類獎項。
4. TCCDA 個人會員於有效會籍期限內，可報名參賽個人類獎項。



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

- 報名審查費繳費期限 **2025/06/11(三)**，費用須於繳費截止日前全數繳清始完成報名程序。所有已繳費用無法退還，敬請見諒，請於報名前確認參賽意願。
- 獎項費將於公布獲獎名單後逐一通知獲獎者繳交，繳費期限 **2025/09/17(三)**，若未於期限內繳清費用，將視同放棄參賽，並喪失獲獎資格。
- 客服協會★卓越客服大獎 匯款專戶★繳費後請 MAIL 您的匯款資訊給協會
戶名：臺灣客服中心發展協會
銀行：808 玉山銀行-敦南分行
帳號：0314-440-011853 (轉帳手續費及匯款手續費請自行負擔)
- 頒獎晚宴將於 **2025/11/19(三)**舉辦，採圓桌晚宴形式 (10 人/桌)。
- 經評選獲獎者可享有頒獎晚宴免費入場名額及獲獎專刊 (請參考下表)

獲獎類別 \ 項目	致贈免費晚宴入場券 (張)	致贈獲獎專刊數量 (本)
企業類	10	8
團隊類	5	4
個人類	2	1

活動前將寄送頒獎晚宴之紙本入場券，採一人一券制度，請憑券入場，票券遺失恕無法補發。獲獎專刊將於活動當日統一發放，敬請現場一次領取。入場券與專刊皆提供額外加購服務，如有需求請預先提出。參與晚宴之人員名單，敬請於 **2025/10/15(三)**前完成提交，以利作業安排，感謝您的配合。

- 獲獎者如有意發布新聞稿、對外展示或進行相關宣傳，敬請於頒獎晚宴活動結束後，即 **2025/11/19(三)**之後再行發布。為統一對外識別，煩請於獎項名稱前加註「**CSEA 卓越客戶服務大獎**」字樣，感謝您的配合與支持。
- 主辦單位保留彈性調整各獎項最後得獎名額。
- 主辦單位將於頒獎晚宴當日，於現場公開頒發獲獎者獎盃及證書，並安排專業攝影師記錄獲獎精彩瞬間。所有得獎相關照片之版權歸客服協會所有，獲獎者須同意協會於客服協會官方網站 (tccda.org.tw)、官方粉絲專頁 (www.facebook.com/tccdaorgtw) 及其他正式宣傳管道公開使用與發布相關影像資料。



臺灣客服中心發展協會 2025 年卓越客服大獎報名辦法 TCCDA 2025 Customer Service Excellence Awards

玖、活動聯絡窗口

活動網頁：客服協會官網>卓越客服大獎>當年度大獎 https://tccda.org.tw/award_detail

報名管道：請至客服協會官網下載評選報名表，填寫後回傳至 csea@tccda.org.tw

協會電話：02-7709-8381 #15

卓越大獎委員會信箱：csea@tccda.org.tw

若有任何問題，歡迎您來信或來電臺灣客服中心發展協會，或將您的問題 E-mail 至卓越大獎委員會信箱，我們將盡快回覆您！

主辦單位保有變更、活動解釋及取消本活動之權利，若有相關異動將會公告於網站，恕不另行通知。

▼ CSEA 官方網站 ▼

