

<<新时代的企业货币>>

图书基本信息

书名：<<新时代的企业货币>>

13位ISBN编号：9787563517664

10位ISBN编号：7563517669

出版时间：2008-12

出版时间：北京邮电大学出版社

作者：野村综合研究所

页数：133

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<新时代的企业货币>>

内容概要

当今世界，企业间的业务合作、兼并已经不局限于资金上的往来。随着企业发行的各种积分、点数的功能强化，企业间的不同积分的流通互换，形成了一条不可忽视的新颖的金融价值链。本书就日本市场上出现的“企业货币”现象，“企业货币”的市场发展战略作了系统的分析。本书适合对社科经济感兴趣的广大读者。

<<新时代的企业货币>>

作者简介

野村综合研究所是全球著名的管理咨询公司之一，拥有5000多名员工，是亚洲最大的管理咨询公司。

近年来，野村综合研究所致力于中国市场的开拓，于2002年在上海设立了野村综研（上海）咨询有限公司。

主要协助中国各级政府进行城市开发、编制地区发展战略及制定产业政策、城市环境及能源政策。

同时，野村综合研究所在电信和信息领域也拥有实力雄厚的咨询团队，取得了丰富的项目成果。

与日本、韩国及中国台湾地区的主要电信运营商及企业保持着深入的合作关系。

未来，野村综合研究所将重点开拓中国大陆的电信市场，借鉴日韩电信业发展的有益经验，致力于中国电信业的发展。

<<新时代的企业货币>>

书籍目录

- 第1章 “Miler”（积分者）的增加 1. 通过住房贷款积攒英里数积分去夏威夷吧！
 骏河银行的英里数积分服务 骏河银行与ANA的合作方案 2. “积分者世界”中出现了“陆地英里数积分者” 积分积累的现状 积分者的分类 3. 无处不在的积分 4. 决定积分积累倾向的消费方式 5. 数字反映出积分的发行和流通 积分的年发行额 积分发行规模的扩大
- 第2章 什么是企业货币？
1. 与电子结算有什么不同？
 企业货币的定义 电子结算方法的分类 2. 与地区货币有什么不同？
 目的性和传播的信息 有“我们”的感觉 预先设计好的道路 3. 与电子债权有什么不同？
4. 与以往的积分制度有什么不同？
 积分普及的背景 积分计划的财务处理方法 积分的企业货币化 积分交换的战略性的目的
 迅速普及的电子货币 5. 企业货币的定位
- 第3章 围绕企业货币的进攻和防守 1. 日本企业货币的合作及可能性 2. 积分计划的实施状况 第4章 Googlezon现象——积分增值的背景 第5章 海外的企业货币 第6章 企业货币的法制框架 第7章 企业货币的展望 后记

<<新时代的企业货币>>

章节摘录

第2章 什么是企业货币？

4. 与以往的积分制度有什么不同？

积分交换的战略目的 一般来说，在企业之间导入积分交换制度时，需要一个在企业之间可以直接兑换积分的系统，顾客利用这个系统进行积分的兑换。

但是，有的消费者持有很多种积分，他们需要一种能够有效地进行积分兑换的服务。

以此为背景，出现了以G Point为代表的网络上的交换场所，也就是所谓可以产生出“陆地积分者”、“零花钱积分”的地方。

然而遗憾的是。

将交换积分作为一项单独的产业来发展似乎并不能获取多大的利润。

为什么这样说呢？

因为从事交换积分业务的公司的收入主要是根据积分量的大小收取相应的手续费，在这种商业模式下，手续费的收入受积分数量的影响很大。

在这里被用于交换的积分大多数数量都比较少，所以积分数量以及手续费收入也就只能维持在一个较低的水平上。

某些积分提供了最终可以转换成Edy、Suica等IC卡型电子货币（价值储存型产品）的可选择菜单。

这些价值储存型产品通常是消费者所积累积分的转换目标，从而使得电子货币在企业货币中也担当起了一个举足轻重的角色，这其中还有部分原因是基于市场营销战略上的考虑。

举个例子，JAL提供将自己公司的英里数转换成Suica的服务。

这是因为很多顾客去飞机场时经常乘坐东日本铁路公司的铁路线，所以JAL以顾客的出行为轴线，希望把积分的适用范围扩大到与其相关的铁路上。

与此相似，Big Camera也让自己公司的积分可以换成Suica。

这主要是想通过为经常在车站附近的店铺购物的顾客承担一部分交通费的方式来加深与顾客的联系。

.....

<<新时代的企业货币>>

编辑推荐

积分 = 货币，一块企业营销拓展的罗盘，一本提升消费者消费体验的宝典，一把开启积分经济时代大门的钥匙。

<<新时代的企业货币>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>