

《高橋憲行:企劃書聖經進階版》

图书基本信息

书名：《高橋憲行:企劃書聖經進階版》

13位ISBN编号：9789868371163

10位ISBN编号：9868371163

出版时间：2008-07-01

出版社：大是文化有限公司

作者：高橋憲行

页数：288

译者：周幸

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《高橋憲行:企劃書聖經進階版》

內容概要

「究極版本」的企劃書聖經 - 最究極的實例解釋，最救急的工作幫手

《高橋憲行 企劃書聖經》的進階版

自己撰寫企劃書、審閱別人提案優劣的必備工具書

案例豐富完整，足供參考

在《高橋憲行 企劃書聖經》當中，已經詳盡敘述了寫企劃書的流程。想必許多人看過之後自己試寫企劃書，卻還是很擔心自己寫出的企劃書究竟好或不好。

為了因應這些需求，高橋憲行大師提供了《高橋憲行 企劃書聖經進階版》，幫助工作者自己撰寫或是審核他人的企劃書。

前作已經提過的部分，本書不再重複，所以本書中主要介紹的是企劃書應該注重的重點：針對對象、加強圖示、配合行銷……等，以及各種常犯的錯誤，讓讀者可以更進一步理解企劃書。另外，為了讓讀者可以更清楚知道一份完整的企劃書應有的模樣，本書提供了十二份已經實際執行過的好企劃書，讓大家參考。

本書告訴你

成功的企劃書要包含哪些部分？

寫企劃書之前要準備什麼？

寫企劃書要注重哪些地方？

怎樣的企劃無法執行？

別人的成功企劃書是怎麼寫的？

完整、詳盡且附行銷方案的企劃案例，是你的最佳參考！

本書目錄

第1章 有企劃力，不怕不景氣

1 表現你的想法與做法

2 行銷，別老是搞活動，提企劃吧！

3 過度相信商品及技術，很容易失敗

4 寫企劃書！逼自己好好想過

5 企劃力四要素

6 防止顧客變心的方法

7 商品不創新、不降價，公司還能賺錢

第2章 企劃書：用結構性的方法掌握商業

8 做企劃書要先搞清楚對象

9 寫企劃書之前的準備動作

10 前提：掌握關係和工具

11 釐清範疇和層級，盡量圖示

12 中小企業、商店也得做企劃

13 企劃書的格式

14 單頁企劃書的重大意義

15 一頁概念圖的整理要訣

16 單頁企劃書案例：從模仿開始

17 以單頁企劃書歸納全貌

18 企劃書、提案書別混為一談！

19 鑑別企劃書的盲點

20 提防顧問的騙錢企劃書

21 不可能達成的經營企劃書，扔了

22 接單用的企劃書，別上鉤

23 創造銷售比創造商品難十倍

24 創業不能憑點子，拿出企劃來

25 別做出無法實踐的企劃書、提案書！

《高橋憲行:企劃書聖經進階版》

- 26老話重提：企劃書首先要鎖定顧客
- 27成功企劃書的條件
- 第3章 可執行的企劃書 具體案例典範
- 28廣告業典型企劃書
- 29行銷戰略企劃
- 30全新商品的營運提案：你是誰？要賣什麼？
- 31新事業的企劃提案
- 32內部創新企劃提案
- 33革新公司內部營運系統的企劃書
- 34向地方政府提案，興辦事業
- 35結合地方特色產業的企劃書
- 36商品企劃書：要完整規劃行銷方案
- 37跨部門的企劃書：創造共同的利益
- 38一對一行銷的提案書
- 39提案書必須感性而生動
- 後記：寫出方法，這才叫企劃書

《高橋憲行:企劃書聖經進階版》

作者簡介

高橋憲行

1946年生於日本鳥取縣，京都工藝纖維大學研究所課程修畢，曾任近畿大學及京都工藝纖維大學講師、京都府中小企業顧問、各地方自治體等顧問，現為日本「企劃塾」塾長，並且擔任中華民國企劃人協會及台灣企劃塾名譽顧問。

高橋憲行認為企劃書在現在商業推展中是不可或缺的，所以建構企劃書的型式與體系，且在不景氣的情況下，把企劃知識與做法推展到營業、銷售的範疇，並建立許多個案以便學習，被稱為「企劃書達人」。

主要著作有《洞見時代結構的企劃書》、《人生企劃書》（遠流出版）、《戰略思想時代的企畫力》（尖端出版）、《企劃創造力大寶典》（建宏出版）等；尚未譯成中文的代表作還有《增賣擴販大事典》、《企劃書提案書大事典》（鑽石社）、《商業文書的寫法》（日本實業出版社）、啟蒙類的《把日本憲法當企劃書來讀》（講談社）等，著作超過70本。翻譯成中文的著作約13本。

《高橋憲行:企劃書聖經進階版》

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:www.tushu000.com