

《暢銷的原理：教你發掘需求、掌握潮流、》

图书基本信息

书名：《暢銷的原理：教你發掘需求、掌握潮流、想出熱賣企劃的6個實戰守則》

13位ISBN编号：978957136732X

出版时间：2016-8-16

作者：高杉康成

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

《暢銷的原理：教你發掘需求、掌握潮流、》

內容概要

企劃案被打槍，老闆只會叫你再想想？

作者要代替那些給不出建議的草包老闆告訴你，
運用暢銷公式、推動傑出企劃的成功法則！

三大主題實例解說，成功訣竅馬上吸收！

抽絲剝繭分析熱賣商品，從成功例子中找出關鍵點。

掌握表面需求與隱藏需求，主動引領潮流、創造商機。

說明擬訂企劃的具體方法、修正糟糕的企劃內容。

例：假設你是瓦楞紙箱公司的業務主管，以下幾個目標客戶，你會優先跑哪家公司？

1. 賣電風扇的小規模家電製造商
2. 賣化妝品的中型網購公司
3. 賣特產的果農

你知道怎麼選嗎？（答案就在Lesson 4）。

例：假如你任職於相機公司，顧客反應照相總是失焦，你會怎麼辦？

若只是單純的改善相機功能，只能說是事情做一半。

你應該去想：怎樣才算拍得好？用途是什麼？為什麼想拍得好？

從顧客的回答當中，去找到最符合需求的解決方案。

如何規劃一個傑出的新產品／新服務的計畫呢？

從三個方面去分析，需求理由（Why）、目標客層（Who）、創造什麼價值（What）。

再延伸思考：有沒有其他類似例子？有沒有其他顧客有相同要求？

點出一般人在寫企劃案時常犯的錯誤，透過改寫前後的企劃書對照，說明更清晰易懂！

加入故事更生動

凸顯特色更有重點

因應需求強度調整內容順序

好提案不會憑空掉下來，但只要照著作者的守則一步步實行，你也能成為一個提案高手！

《暢銷的原理：教你發掘需求、掌握潮流、》

作者簡介

作者簡介

高杉康成

CONCEPT SYNERGY社長。

1969年生。神戶大學經營學研究所畢業。岡山縣立大學地區共同研究機構客座教授。

曾任職於日本頂尖的高獲益企業「基恩斯公司」（Keyence），表現優異而多次獲得社內表揚。分析能力與創意獲得公司賞識，晉升為總公司新產品企劃提案團隊，更曾經研發出成為全球工業標準的暢銷產品。

之後自立門戶成為經營顧問，擅長「創造價值」，幫助企業投入新事業、研發新產品、改善獲益能力。無論規模大小、行業類別，都能提出創業與研發的優質建議，創造許多暢銷商品。具有雷達一般靈敏的觀察力，以及高速CPU一般的分析能力，迅速掌握課題，指出最佳方案，讓新事業與新產品獲得成功。最擅長「勝利戰略」，讓生意品質更高、附加價值更多，而且更順利步入正軌。

譯者簡介

李漢庭

翻譯領域自生活延伸至機械專業，曾任商周雜誌專案翻譯，樂於在工作中吸收新知識。譯有《思考不關機》等書。

書籍目錄

序

Lesson 1 為什麼那些熱門商品廣受歡迎？

- 超商咖啡 掌握「趕熱鬧潮流」
- 奶油瑞士捲 發現「隱藏需求」
- T-fal 找到令人訝異的衝突
- 雷剋蟻 (Raycop) 挖出「強烈需求」
- 暢銷的原理

Lesson 2 掌握潮流與需求

- 三個觀點
- 「巨觀」與「微觀」
- 創造需求時間

Lesson 3 展開企劃

- 深入挖掘
- 橫向連鎖
- 妥善利用「縱橫展開」
- 展開範例1：從報紙新聞展開
- 展開範例2：展開微觀需求
- 展開範例3：展開巨觀需求

Lesson 4 讓爛企劃脫胎換骨

- 改造範例1：植入故事
- 改造範例2：磨出特色
- 改造範例3：訂出優先順序

Lesson 5 如何打造傑出企劃

- 填滿「外壕」
- 競爭分析可以晚點做
- 確定「參戰空間」
- 「3T」比「3C」重要
- 優秀企劃的六大要素

Lesson 6 養成分析需求的習慣

- 增加抽屜
- 管理需求
- 建立收集客戶需求的機制

《暢銷的原理：教你發掘需求、掌握潮流、》

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