

# 《商业就是一场秀》

## 图书基本信息

# 《商业就是一场秀》

## 内容概要

一个非常了不起的创意、策划案或产品，如果你没有把它向他人精彩地演示出来，就没有任何人会觉得它了不起。在职场和商场上，千万不要仅仅因为你那不足以吸引人的商业演示，而让你最精妙、最有成效、最有建设性的想法化为泡影。

《商业就是一场秀》揭示了当今商业时代，每个企业、每个职场人都可以立即应用的演示技巧，从制订计划、进行包装、巧妙展示三个层面，一步一步，细致、全面地教给读者最实用的演示方法。每个人读了《商业就是一场秀》之后，都能在展示创意、推介产品、解说方案时做出让老板、同事或客户过目不忘的演示，让人们对你的点子、产品或服务拍案叫绝，并口口相传。

### 【编辑推荐】

《商业就是一场秀》，手把手教你做出精彩绝伦的商业演示！

为什么乔布斯的产品发布会总能引来万众瞩目？

因为，他将商业变成了一场淋漓尽致的“秀”。

这是一个表演者的商业时代：吸引人的，就是最有价值的。

如今的商业社会，如果你不会演示、不会包装、不会解说、不会“秀”，你还能卖掉啥？

《商业就是一场秀》正是为所有需要利用视频、PPT或演讲来打动老板、同事、客户的职场人解答了怎么“秀”：

演示时怎样介绍背景最吸引人？

最能让演示出彩的故事格式是什么？

怎样让你的演示打动从专家到初学者的所有人？

怎样演示复杂概念，让所有人立刻产生共鸣？

精彩的演示词包含哪几个简单要素？

怎样向野人演示计算机？

为什么用《大白鲨》来演示《异形》最容易成功？

.....

《商业就是一场秀》，汇集最激动人心的案例、方法、工具、步骤，全是干货！

《商业就是一场秀》，营销人、创意人、公关人.....职场必须人手一本的商业演示魔法书！

《商业就是一场秀》，展示创意、推介产品、解说方案、吸引投资、竞聘升职.....你每天都要用到它！

《商业就是一场秀》中提到的每个视频演示案例，都附有二维码，扫描二维码，即可观看关于最新最热的话题、产品等的精彩演示。

# 《商业就是一场秀》

## 作者简介

## 书籍目录

第一部分：为演示制订计划，步步为营

第一章 通过练习，人人都能成为演示高手

第二章 你有没有思考过什么才是真正的演示？

不能被称为演示的表达方式

演示就是为了让受众理解得更透彻

演示高手都擅长换位思考

用“事实”制作而成的艺术品

选对切入点，演示就成功了一半

降低受众的理解成本

用艺术的手段包装事实

清楚回答“为什么”

激发受众的兴趣

一种高效的学习途径

第三章 为什么受众对你的演示提不起兴趣？

你的想法，受众理解不了

知识的诅咒

一个不恰当的词，毁了整场演示

对问题的理解不够透彻

要让受众觉得他们很聪明

给受众一个关注你的充分理由

小结

第四章 做出精彩演示的超实用工具

“演示标尺”：你一定要掌握的演示思考术

第二部分：让你的演示非同凡“想”

第五章 有好的创意，更要有绝妙的包装

跳脱你的职业圈，摆脱“知识的诅咒”

“跳板”：让你的演示水准节节高

第六章 内容是“国王”，背景是“王国”

先见森林再见树，从整体到细节

怎样让演示既打动行家又打动门外汉？

演示一开头就要取得受众的认同

最吸引人的背景介绍：某事给某人带来的痛苦

演示实例：怎样演示谷歌文档能让人产生极大的共鸣？

演示标尺上的第一个跳板：取得认同+介绍背景

小结

第七章 会讲故事的演示才是好演示

无论何时，讲故事都非常有用

加入人的元素，你就是讲故事高手

讲一个关于“维基技术”的故事

让观众从故事中看到自己的影子

在讲故事之前，问自己几个问题

让演示出彩的故事格式

哪些情况下不适合讲故事？

如何演示的主体是物品，怎样为它编故事？

演示标尺上的第二个跳板：讲故事

小结

第八章 建立联系：用《大白鲨》来推销《异形》

如何向野人演示计算机为何物？

如何向10岁的孩子演示云的形成过程

建立联系其实就是类比

如何演示抽象无比的“增强现实技术”

演示标尺上的第三个跳板：建立联系

第九章 除了解释“为什么”，还要回答“怎么做”

你会怎样演示网页浏览器的功能和选项？

演示不是菜谱，不能止于做法介绍

演示标尺上的第四个跳板：描述

第十章 做减法，把复杂的概念简单化

第十一章 有限制才会有成功的演示

“想创造什么吗？先设定限制条件”

把不是重点的东西拖到屋子后面扔掉

第十二章 演示剧本的准备与编写

精彩的演示词会“自己说话”

寻找值得演示的主题

更宽泛地收集资料

如何编写出精彩的演示脚本？

脚本实例：你会怎样演示“BT下载”？

第十三章 一次精彩演示的完整诞生历程（计划与包装篇）

第三部分：时间到！秀出你的演示

第十四章 从演示脚本到演示作品

从博客文章到演示视频

打造精彩演示的10条实战经验

第十五章 为你的演示选择合适的展示方案

没选对展示方案，再好的演示也不会成功

可选择的演示媒介

可选择的展示模式

考虑媒介的限制和受众的限制，挑选最优方案

推销人员应该选用哪种展示方案？

公司创始人应该选用哪种展示方案？

培训师应该选用哪种展示方案？

第十六章 视觉材料：画3条线就能讲清楚“长尾理论”

你只需要会画线就可以了

你遇到的所有难题都能通过画6种图解决

演示“风险”、“智能电网”与“推特”

去除你所用视觉材料中的“噪音”

应用效果显著的信息图

自己制作数字化视觉材料

第十七章 一次精彩演示的完整诞生历程（展示篇）

第十八章 进阶演示高手，你就是下一个乔布斯

每种职业、每个职位都需要演示高手

# 《商业就是一场秀》

## 精彩短评

- 1、简单易懂。需要践行！
- 2、很实用的演示手册：知识的诅咒，演示是让你的听众自我感觉很聪明，而不是显得你聪明。
- 3、对每个人都很适用！
- 4、有几个点提得还是挺好的，比如知识的诅咒，但很多部分像是给他自己的公司做广告= =
- 5、为啥我觉得很一般
- 6、讲简单易懂的故事
- 7、醍醐灌顶，相见恨晚。
- 8、虽然中文翻译的名字有点夸张了，但不妨碍这本书是本好书。这本书从豆瓣写手，媒体商业策划人到学校教师，应该人手一本。如何让你的文字或策划更具吸引力。
- 9、“知识的诅咒”，由浅入深，由全局至个体。
- 10、深入浅出，把对营销的认知重新理解了一遍，并且很方便学以致用
- 11、本质上来说，这本书的目录对大家就够用了，要么整理个提纲也行。但是看看总还是有好处，对于新青年人，这是常识，对于更多人，这是有冲击性的理念.....
- 12、这本书给我印象比较深的就是他的“演示标尺”，如果不熟悉你主题的听众占多数，那么你的演示重点应该在why上，如果大多数听众熟悉你的主题，那你的演示重点应该放在how上。
- 13、2013-08-19读毕，作者作为专业从事演示的公司Common Craft的创始人，将演示的内涵、作用、要素以及所在公司的经典例子娓娓道来，使我们领略了：1) 演示是为了帮助大众理解观念，并引起他们的兴趣；2) 演示标尺可以作为识别受众类型，并帮助制定演示计划的工具（左侧表示“为什么”型知识，右侧表示“怎么做”型知识，演示就是带着受众从左侧走到右侧）；3) 通过背景让受众先见森林，然后一步一步看到树木，并且注意与受众已经有的知识建立联系；4) 可以通过讲故事的方式让受众身临其境；5) 表现形式要简单，不要有过多的“噪音”，这样才不会分散人的注意力（我们做PPT）要注意呀，哈哈
- 14、关于如何“演示”
- 15、言之无物，语言组织也不好。只有20页精华
- 16、如何跨越从未知到专业的鸿沟，演示方法背景，故事，描述。为什么，怎么做，深有启发。不过篇幅这么长多事是废话。更新新浪。
- 17、要切记换位思考。
- 18、名字可low了。其实本书是给Common Craft打广告的。但是“知识的诅咒”导致演示失败也确实挺常见。以及针对对产品不同认知层次的顾客需要给出不同的演示重点，分清到底是what还是how。这两个小点略实用。其它的话——果然故事讲太多干货就显得少了。
- 19、在工作中如何进行演示，这本书提供些了思路。
- 20、关于演示的一本挺不错的书，更多是关于视频。
- 21、应该改名叫教你怎么做演示
- 22、这本书好友推荐，据说已停产只好找了电子版来读，在淘宝上好像有卖的叫《商业秀》，内容不错，教你如何更好的与人沟通，根据你的受众目标来定演讲内容。学会讲故事和运用故事。
- 23、了解观众，有创意，介绍背景，描述+故事，建立联系，说明“为什么”和“怎么做”。
- 24、2#2016 里面有animated video的制作，有干货。好像dropbox的explainer video都是这家公司给搞的
- 25、讲的还是蛮不错的，特别是区分为为什么和怎么做的讲解，强调故事性，总得来说就是内容显得少了一点
- 26、评分为什么这么高？因为我理解不了？全本书最重要的一条技巧就是换位思考，其他的可以说都是这一条延伸出来的，从这个点抛出来后就没了太多学习价值了；感觉最深的就是：哦，他成功地推销了自己的公司！这一点上来讲，好评！本年度我唯一差评书籍！然后看了下书的价格，默默地流下了眼泪。。。
- 27、很久没有一本让我如此兴奋的书了，找到了我的人生使命。
- 28、PPT方法论
- 29、欣赏作者的职业生涯和方法论，还有扫二维码看案例的创意很不错，但是干货不是特别多，还行

## 《商业就是一场秀》

30、让演示出彩的故事格式。

31、演讲确实需要系统学习。看完后反思了以前做的很多相对失败的演讲，一方面是“知识的诅咒”，另一方面则没有运用联想和讲故事等降低理解成本的手段。“如果你不能把一个复杂的事情讲得很简单，就说明你没有完全明白这个事情”



# 《商业就是一场秀》

精彩书评

# 《商业就是一场秀》

章节试读

# 《商业就是一场秀》

## 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](http://www.tushu000.com)