

《不说话就赢的企划术》

图书基本信息

书名：《不说话就赢的企划术》

13位ISBN编号：9787510034237

10位ISBN编号：751003423X

出版时间：2011-7-1

出版社：世界图书出版公司·后浪出版公司

作者：（日）天野畅子

页数：240

译者：李青

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

《不说话就赢的企划术》

前言

企划案是否成功，作现场陈述前就已决定。不用一句话就顺利拿到2000万日元的订单。作为企划顾问，我除了参与企划书制作，也接受与企划相关的咨询。从在广告公司上班时开始，我站在提交企划书和接受企划书两种立场上，已接触了上千个企划案。在此期间，我最大的发现是大部分人都弄错了企划书制作的先后顺序。作一场激情四溢的现场陈述，熟练运用PowerPoint使投影生动活泼……这些的确很重要，但如果不用心制作企划书，就根本不可能获得预期的效果。公开招标或竞标时，只有企划案通过审核，才能获得现场陈述的机会。想将公司的产品推销给客户，就要提供企划案供对方负责人进行内部讨论。因此，书面企划案在很大程度上左右了最后的结果。只要认真制作企划书，即便作现场陈述时犯些小错误--比如因紧张而导致语言不够流畅--也能做成这笔生意。因为作现场陈述前，胜负就已决定。从我的经验看，对方负责人或最高决策者审核过所有企划案后，基本上就会决定采用哪一个企划案，而且对方公司内部多半也已达成共识。我负责过一个政府机构招标项目的投标。当时我们公司是第一次参加投标，也没有什么业绩。想不到在企划案审核环节我们就从十多个公司中脱颖而出，获得了第一名。我们接到面试通知后，便针对他们可能提出的问题，准备了许多应对之策。结果到那里我们才发现，对方早已决定采用我们的企划案了，根本不需要现场陈述。就这样，我们不用一句话就拿到了2000万日元的订单。我还参加过一个大型游戏公司的招聘。当时他们只招一个人，却有两百多人应聘。我投出一份很有说服力的简历后，顺利地 from 两百多人中胜出，得到了这份工作。进公司后我才听说，其实公司早在面试前就已经决定录用我了。

总而言之，你很难获得现场陈述的机会，即便有时获得了这样的机会，但其实结果在这之前就已决定了。从“Before”到“After”--企划书大变身。不用一句话就赢的诀窍在于做出一份能获得对方青睐的企划书。事实上，所谓的“必胜企划案”并没有什么特别的技巧，不过是全面呈现应有的内容，再多花一些功夫在细节上而已。但正是这些处处可见的细节不断打动对方，才最终俘获了对方的心。一个简单的标题都大有学问。好的标题会让人产生继续往下翻、一览究竟的冲动，差劲的标题则会起到相反的作用；用色也是如此，选择恰当的颜色能让人产生好感，反之则会引起对方的反感。因此，本书从编辑、图解及设计等各个角度对制作企划书提出了详细的建议。或许有些建议会细致到让人觉得“这么小的地方谁会注意啊？”但审核企划案的人眼睛很尖，他们会以“淘汰哪一个”而不是“选择哪一个”为标准来审核企划案。最后选出的那份企划案，必定是打败了几十甚至几百个竞争对手才胜出的。有人可能会认为“要记住这么多东西太累了”。请放心，本书用“Before”版块介绍常见的失败企划案，同时用“After”版块介绍依据书中建议修改过的企划案。只要模仿从“Before”到“After”的过程，就能大大提高企划案的说服力。大部分关于企划书制作的书籍都是介绍如何使用微软公司的PowerPoint软件来制作企划案，本书为了让初学企划书制作的人也能看懂，以Word、Excel的运用为主，介绍了一些简单的企划书制作技巧。PowerPoint是一款很好用的软件，但并不适用于制作书面企划案。而只要在Word中输入文字，再加上用Excel做出来的表格，就足以制作出一份完美的企划书。只要按本书所教的方法去做，相信大家就一定能掌握不说话就赢的企划术。不用说一句话，一切就如你所愿--如此美好的感觉，衷心希望各位读者都能体会到！

《不说话就赢的企划术》

内容概要

成功应聘 成功推销 成功谈判 成功中标 成功筹资

让人惊艳的商用文本是怎样做出来的？

明确目的

了解对方喜好

精简结构，突出重点

省略前言、背景、目的，直入正题

用颜色传达信息

用图解代替文字

限定3个主题

集中精力说清一件事

发挥数字魔力

设计个性化的版式

适当留白

善用媒体报道

打造自己的代表色

.....

学校没教却非会不可

职场菜鸟晋升达人必备

日本亚马逊书店4星半好评

企划案、投标书、个人简历、宣传海报、广告文案等商用文本是商业社会的基本沟通工具，无法利用这些工具与人有效沟通，个人的梦想和努力就将化为泡影。

本书是作者累积多年企划工作经验，结合自身广告专长所写的一本实用工具书，教授了商用文本制作这一重要技能，适合每一位职场工作者实用。不仅包含如何规范呈现商用文本应有的内容，还具体到能说服对方的种种细节，能帮助读者逐步提高，制作出既专业又吸引人的商用文本，从而达到“不说话就赢”的目的。

书中结合了1000个生动有趣的案例，从编辑、图解、设计、排版各个方面详细讲解商用文本的制作技巧；又用“Before/After”作直观对比，一目了然地指出需要改进之处，读者只要模仿就能很快学会；此外，书中介绍的方法以Word、Excel软件的使用为主，方便初学者学习。

《不说话就赢的企划术》

作者简介

天野畅子（Amano Nobuko），日本资深企划咨询师，ePresen公司负责人。1962年出生于广岛，毕业于广岛修道大学，历任广告公司媒体部负责人、记者、咨询公司企划、大型游戏制作公司企划公关部负责人、连锁酒店总部企划等职，2006年开始专业从事企划咨询工作。

她曾代表广告公司、媒体、企业接触过各种商用文本，擅长写作企划案、标书、新闻稿，经常“不说一句话”就获得成功；曾受邀讲授“获胜！企划书制作技巧”一类课程，传授其在谈判和竞标中屡屡获胜的技巧；已出版多种演示、PPT现场演示及企划书制作方面的图书。

《不说话就赢的企划术》

书籍目录

章节摘录

版权页：插图：所谓“渐变”，是指将一种颜色逐渐变成另一种颜色。看看PPT自带的模板和市面上销售的模板，你会发现渐变色被用在很多地方。在企划书制作领域，越是高手，就越喜欢用渐变色。某公司宣传部一位专门负责企划书制作的女职员跳槽到我们公司时，我很好奇她做的企划书色彩艳丽却不低俗，为什么还要跳槽呢，还为此研究了很久。她似乎是在以前工作的公司掌握了渐变技巧的，后来我也从她那儿学会了。在Word和PPT、里给圆形或长方形填色时，只要在“填充颜色”的“填充效果”里选择“渐变”，就能营造出渐变的效果。“渐变”选项中可以选择“单色”或“双色”，如果选择“单色”并将颜色调得很浅，所选的颜色和白色就可以表现出淡淡的渐变；如果颜色调得比较深，就会出现混杂着黑色的渐变，这点大家一定要注意。利用渐变功能，可以使普通的圆形看起来像球体。中央是深色，周围是浅色的渐变会使圆形看起来像球体；中央是浅色，周围是深色的渐变则会使圆形看起来像灯光照耀下的球体；将球体用指定的蓝绿色系的颜色填充，利用斜对角线的渐变，还能使球体看起来像地球。

《不说话就赢的企划术》

编辑推荐

《不说话就赢的企划术:打造必胜商用文本》：让人惊艳的商用文本是怎样做出来的？明确目的、了解对方喜好、精简结构，突出重点、省略前言、背景、目的，直入正题、用颜色传达信息、用图解代替文字、限定3个主题、发挥数字魔力、设计个性化的版式、适当留白、善用媒体报道、打造自己的代表色、学校没教却非会不可、职场菜鸟晋升达人必备、日本亚马逊书店。

《不说话就赢的企划术》

精彩短评

- 1、这本书最大的有点就是图片，很形象。很容易理解，很容易懂。但是，还是要靠实践。领会精髓！
- 2、很满意，很喜欢，很好
- 3、日本人写的，很细致，带图实用
- 4、满满都是干货！
- 5、主要讲PPT,EXCEL制作，偏重实践。总体是日本风格，作者有广告的背景，很浅但是实用的一本书，没啥大段理论。轻松读一读，还行。

想了解原理，还是要看《消费者行为学》这种。

- 6、做好细节的目的，绝非是永远去做细节，那是马仔，而是不在阴沟里翻船，培养自己的卓越之心。作者的一些观点我超级认同，如：
“只有企划案/简历通过审核，才能获得现场陈述/面试的机会。作现场陈述前，胜负就已决定。”、“甲方审核者会以“淘汰哪个”而非“选择哪个”为标准审核企划案。”、“删掉“的”“是”之类词”“”
不管是是否混的好，强烈推荐去看看。日本是值得我们好好学习的民族，鬼子很强大啊！！
- 7、该书不错，领导推荐的
- 8、没看呢。我就知道买，从来不仔细看
- 9、可以，有不少小技巧。ppt、word相关，甚至不止企划案，但书名和书托让我想起那本伪书。。。
- 10、文字左对齐数字右对齐

- 11、日本作家的工具书很容易让你懂，BEFORE_AFTER的写法容易学习，让自己在日常的文案整理中也可以受用
- 12、里面的内容很充实，图文并茂！
- 13、必须讨论3个问题：
 - 1、关于作者：
弃作者谈作者，部分日本工具书系类的作者，特别是本国出生成长，过分重视书籍包装而不是逻辑整理，加之国度的不同，会影响整体的感知。

2、关于本书：

书本推荐“职场菜鸟晋升达人必备”，其实言过于实。

对于职场菜鸟的你，这本书的确有很多启发，多少都可以避免书生意气，但是你想要至“达人”，这本书远远帮不了你。这也正是本书得到“日本亚马逊书店4星半”的原因。

3、关于读者：

对于这一点，我更想是给读者建议，如果你满足——

- a.自认为不会写（达到写得完全不像话）企划书
- b.刚刚毕业
- c.有钱

可以考虑入手一本。

纯属个人牢骚，对与不对，勿放心上。

- 14、还没有看。刚收到。也许是调货的原因，送货慢的离谱。走了3分之1个月！要不是当当的快递很帅，而且每次都是他送货的。我真想说，交通工具是蜗牛，十天也过来了吧？
- 15、细致入微、简单易学的一本书，很多非常细小但又重要的技巧，可以看到别人做事的认真程度，值得一看。
- 16、现学现用。很实用，很易懂
- 17、虽然基本都是老知识，但若灵活使用，必定还是有出其不意的效果。

《不说话就赢的企划术》

18、PPT内容制作的高级进阶版~

19、很多很好的小技巧

20、漫画在全世界畅销的原因很简单，因为相比于文字，图画更好理解。在第1章中，我们说过企划书靠的是“外表”，所以我们的终极目标是用图解代替一切文字，让文字消失。一次，我在朋友所在社团的网页上看到一篇短文，介绍社员A和社员B的关系。文章花了十几行来强调他们之间很有缘。“社员A和社员B早先就是朋友，世界可真小啊”、“*年前和我同一个公司的前辈A被调到X市工作”、“B去X市拜访亲戚，A的弟媳妇工作”。从头到尾读了很多遍，我也没看懂这两个人到底是什么关系。没办法，我只好在纸上画起人物关系图来，这才明白了。这件事让我觉得很不可思议，画个图马上就能弄明白的事，为什么非要用大段的文字进行说明呢？一旦发生犯罪事件，电视新闻节目很快就会做出人物关系图来。用圆形和三角形组合起来表示一个人，大图表示成人，小图表示儿童，男性用蓝色，女性用红色。然后再用线条连接起来，表示相互间的关系。上面的例子，用这种图很快就能将人物关系解释清楚。地图也是一种图解。“出了公司向左拐，沿着有香烟自动贩卖机的那条路一直走到头，然后右拐，往前走50米就能看见那个蛋糕店了。”画一张地图不就一目了然了吗？看到这里，有人也许会想“这么简单的事，还用你教吗？”事实上，我经常看见有些企划书用一段冗长的文字去说明一个画张图就能解释清楚的问题。

21、在你作陈述前，企划的成败就已决定。

22、简单易读，比较适合入门

23、整体还不错，方便

24、编排很合理新颖，看起来很开心

25、给领导买的 他说非常好

26、本书主要是针对文案包装方面的描述，对于刚入门的企划人员有一定的学习作用！

27、不错的书，实用性也比较强。书的内容远超过了书题目的范围，题目显得有点狭隘。

28、有用，好好學習

29、好的企划书可以说明一切

30、我看过别人的评论，有人说这本书有点言过其实，就“打造必胜商业文本”而言，但就我所看而言，作者就算打出了这样的口号作为“噱头”也不足为过。因为不论是初涉职场，还是久在职场之人，我相信看过这本书都一定会有很大的收获。对读者而言，看到这本书，并从中受到启发的价值要远大于购买它所付出的成本，又何乐而不为呢？站在这个角度上说，不论是因为这个副标题而买了这本书的读者，还是卖出了书的作者，大家都得到了收益，是一种双赢，所以我认为这本书名副其实，只是希望读者能够真正认真的去学习、研究，这样才会有真正的收获。

31、书中的内容配有图文，看起来通俗易懂

32、这种书挺好的，简单易懂，最重要的是真的用得上

33、还不错

34、看起来很快 起效也很快

35、刚看到一半就迫不及待的过来评价。

都是一些很使用的工具，说大不大，说小不小，我们在写报告，做PPT很容易忽略的事情，作者都事无巨细的指出了，有图片做对比，文字简单流畅，加上书的大小合理，方便携带。

很适合有需要的人去阅读了，推荐~~

36、书中写了企划书制作过程中不容忽视的关键问题，以及排版时需要注意的问题，对初学企划书制作的人而言非常有用。

作者的语言也很通俗易懂，不仅在PPT制作方面，在文案写作和用色方面也给了我很多的启发。

37、很棒 简洁易懂 一些很小的细节都表述的很到位 是同事推荐的 已经看了大半 停也停不下来 极力推荐

38、就是内容有点少了

39、说是企划不如说是PPT制作需知。很多细节，看目录就可以，没有变成自己常识之前，它可以作为工具书，一旦学会了，书就没用了。

《不说话就赢的企划术》

- 40、某些有用，需重看
- 41、读后变成有条理的强迫症
- 42、另类视角解读企划
- 43、不错的一本有关文案策划的书
- 44、哈哈，应用书
- 45、文不如数、数不如表、表不如图。充分利用图解的力量，让对方能够用最短的时间了解相关信息，做出决策。
- 46、首先看书对我们的思维方式的完善很友好错，这本是比较实用的工具书，语言、案例也没有那么乏味·是比较不错的企宣用书
- 47、非常非常喜欢，喜欢日本人的一丝不苟与严谨。会破除你的很多思维障碍
- 48、全书内容和细节还可以用于ppt的制作，着重强调了“目的导向”、“简洁明了”、“结构三分”
- 49、蒙昧纸的好书。记几个关键点：外表（封面·细节·联系方式）内在（醒目标题·省略啰嗦无用概括·短句子·神奇的3法则·预算·优势突出·页码页眉著作权·留白·图解·记得附录内部重点列表·pdf·换位思考）
- 50、这本书以日本民族的凡事认真到最细节的精神为指导，点出了大部分人想不到、不清楚或是犯了错的各种问题。不光是“企划”可用，也完全适合学生、上班族等需要跟PPT打交道的族群，这是老师永远不会告诉你的细节，看过一定会受益。优：1，可读性强。2，逻辑严密、覆盖范围广。3，每一页都配图，而且用“before”和“after”简明扼要的告诉你什么是错的，应该怎么改。4，本书的翻译非常赞！！缺：1，点到为止。2，本来书就不厚，一半的页面还被图占了。总的来说非常推荐。
- 51、这本书是入门级PPT技巧。适合初学者，内容简单，其中有10%的情况只适合日本，我们是可以不看的。大部分章节看看标题和图，内容也可不看，作者还是比较厚道。
- 52、找工作时，在朋友的推荐下读了这本书，感觉自己找到了一个智慧宝库。
作者说“企划案是否成功，作现场陈述前就已决定”？
真的是这样吗？
根据书中的建议，我修改了自己的简历，最终成功找到了工作。
原来同样的内容采用不同的写法，表达效果就会完全不同！
很想直接向天野女士表达我的感激之情。
今后，我也会灵活运用书中提出的各种建议，制作工作中需要的各种商用文本。
- 53、还好，用的着
- 54、生动，图文并茂
- 55、朋友推荐，说好，待拜读~~
- 56、注重细节
- 57、before/after是最直观的感觉学习到很多东西刚入职场觉得还蛮受用
- 58、给自己做申请学校的ps一些启发，但也许由于和日本的叫法不同，有些东西不知道可不可以完全参照~还希望看过的职场专业人士给点指导~~
- 59、非常基本的东西。可以当教科书使用。
- 60、不说话就赢的企划术
- 61、不光是制作企划书时用的上，做presentation的时候也很好用。从书中学到了很多小技巧，改掉了很多小毛病，比如喜欢把ppt弄得花里胡哨，喜欢用黑体字、斜体字。学习之后，我制作的ppt更加简洁、重点突出了。
佩服日本人的细致，见微知著。从细节出发，从点滴做起。
- 62、主要讲了各种形式上的问题，如何更简洁明了，如何更醒目突出，属于润饰，不属于策略。
- 63、我一直都比较喜欢日本人的这种企划方式，让人耳目一新，也许是我见识得少。但这个书就是写给需要创新的人看的。

《不说话就赢的企划术》

- 64、很实用。。。看过以后改变了自己做ppt的很多不良习惯
- 65、这本书特别实用，不是文章写得不好就不能做企划员的

- 1、我从事策划工作，日夜都在与企划书辛苦地“战斗”……直到读了这本书，我才茅塞顿开。到底什么是“企划”？我已经遗忘了企划的本质。读完这本书后，我改变了企划案的写法。虽然企划书的“命中率”还没有大幅提高，但能切身感到客户对我的认同度提高了。企划书中的废话也越来越少，已经成功“瘦身”，变得清晰流畅了。也许有些夸张，但我的确觉得这本书是专业人员的《圣经》。现在，这本书已成为我的杀手锏了，可能的话我希望所有竞争对手都买不到！
- 2、看完此书就会被作者的细致所打动，很多日本人的书都非常注重实践性，就是你看完TA的书，基本上里面的技巧你大部分都可以用起来（如果你愿意的话），他们没有很多高大上的理论，大多数都来自于自己的亲身实践总结，所以非常具备实用性。此书也不例外，对于企划案的规划、制作、美化、装订各个方面都细致入微，大到企划案的总体规划，小到企划案的标点符号，作者都提出了自己的看法，分享了自己的做法，绝大部分都非常具备借鉴意义。我大概凭自己的感觉稍微做了一下总结：
【外表吸引对方】如何让你的企划案脱颖而出？当有上百个企划案送达目标客户手上的时候，客户首先会进行初步筛选，你的企划案是否能通过第一关，决定你是否有机会进一步展现自己。这就像大家投简历一样，目标公司收到上百封简历的时候，不可能每份简历都仔细阅读，而是先粗略浏览一遍，筛选出一部分。这个挑选过程中，给予每份企划案的时间大概是多少呢？作者认为是15秒，如果你的东西无法在15秒之内吸引对方，基本上就没有机会了，这就是企划案的第一印象。封面一定要独特，不要泯然众人矣，可以使用抢眼的颜色、图片，贴一层塑胶膜，可以亲自送交就不要邮寄，所有企划案都使用同一种样式，形成自己独特的风格，让别人一眼就能够认出来。
【结构说服对方】注重标题：一句话表达出企划案的重点。重点不要超过3个，如果超过归纳为3个类别，还有多的话就删除不重要的内容。告知对方预算，告知对方项目时间安排，方便对方做决定；附上联系方式，方便对方咨询相关问题等等；告知对方本公司的优秀人员资历，让对方了解自己公司是有实力的。
【图解引导对方】文不如数、数不如表、表不如图。充分利用图解的力量，让对方能够用最短的时间了解相关信息，做出决策。遵循对齐、对比、重复、聚拢等基本的排版原则，让企划案美观大方。虽然作者做出来的PPT在平面设计上看来算不上漂亮，但是信息的传达却非常到位，简明扼要、直击重点，作者此书也遵循了图解的方式，每一个小节都有一张图解案例，通过before和after的对比来形象地阐述本小节的内容，这点即能加深印象，又能辅助理解，非常好。
【装订方便对方】作者非常细致地考虑到了接收企划案一方的苦恼，为了方便对方，自己做了很多细微的小事，但這些小事却能很好地帮助对方避免不必要的麻烦，不得不说作者非常用心。企划案一定要有页码，因为担心对方想要复印多份的时候，不小心撒落在地上，有页码就方便把撒落的文件重新排序。用同一规格的纸张（最好A4），如果夹杂一张A3纸，对方复印会非常不方便，要单独再复印A3纸张。多准备几份，以免对方需要多人同时阅读。用文件夹装好，方便对方不同部门或不同人员之间传阅。制作企划案的时候一定要考虑到黑白打印效果，所以颜色使用要特别注意。装订的时候，一定要方便对方翻阅。总而言之，这是一本值得看的书籍，虽然没有高大上，但是很实在。
- 3、刚看到一半就迫不及待的过来评价。都是一些很使用的工具，说大不大，说小不小，我们在写报告，做PPT很容易忽略的事情，作者都事无巨细的指出了，有图片做对比，文字简单流畅，加上书的大小合理，方便携带。很适合有需要的人去阅读了，推荐~~
- 4、你还在为你的文案没有重点而苦恼么，还在为PPT无法打动客户而发愁么。那真应该看看这本书。日本人做事非常注重细节，这点的确实需要我们好好借鉴。可能一个表格，一幅图画就能够为你赢的一个重量级的大单。即便你是身居高位的领导者，这本书也能够对你大有裨益。强烈推荐。
- 5、找工作时，在朋友的推荐下读了这本书，感觉自己找到了一个智慧宝库。作者说“企划案是否成功，作现场陈述前就已决定”？真的是这样吗？根据书中的建议，我修改了自己的简历，最终成功找到了工作。原来同样的内容采用不同的写法，表达效果就会完全不同！很想直接向天野女士表达我的感激之情。今后，我也会灵活运用书中提出的各种建议，制作工作中需要的各种商用文本。
- 6、看完这本书，我深深感受到了作者在商用文本制作方面下的工夫。书中有很多实例，比如报纸标题拟定技巧，后来我再看报纸时，就发现果然跟作者说的一样。可见，书中的技巧都是作者在长期亲身实践中总结出来的“金玉良言”。比起去上贵得要命的相关课程，这本书的性价比高多了。

《不说话就赢的企划术》

- 7、书中写了企划书制作过程中不容忽视的关键问题，以及排版时需要注意的问题，对初学企划书制作的人而言非常有用。作者的语言也很通俗易懂，不仅在PPT制作方面，在文案写作和用色方面也给了我很多的启发。
- 8、书中有许多令人茅塞顿开的“技巧”，每翻看一次，我都会发现自己的企划书还有必须修改的地方。托这本书的福，这个周末全“浪费”在修改企划书上了。但每改一次，我都能看到显著的效果，令我很开心。书中展示的是“技巧”，与“能力”和“天赋”无关，任何人都能掌握。只要有“充分掌握技巧，提高企划说服力”的干劲就可以了！
- 9、不光是制作企划书时用的上，做presentation的时候也很好用。从书中学到了很多小技巧，改掉了很多小毛病，比如喜欢把ppt弄得花里胡哨，喜欢用黑体字、斜体字。学习之后，我制作的ppt更加简洁、重点突出了。佩服日本人的细致，见微知著。从细节出发，从点滴做起。

《不说话就赢的企划术》

章节试读

1、《不说话就赢的企划术》的笔记-第1页

此时没声胜有声。作为默默在背后敲打的企划人来说，TA的制胜利器就在于笔杆子上。有好的idea+一个好的企划，谁说不行。

《不说话就赢的企划术》

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