

<<企划高手不告诉你的47个提案技>>

图书基本信息

书名：<<企划高手不告诉你的47个提案技巧>>

13位ISBN编号：9787122126634

10位ISBN编号：7122126633

出版时间：2012-5

出版时间：化学工业出版社

作者：企划王

页数：229

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>

<<企划高手不告诉你的47个提案技>>

前言

提案就是这么简单！

如何提出一个会让人“哇！”

“哇！”的精彩企划？

如何成为一个众人都羡慕的提案高手？

你是否曾经问过自己这两个问题？

要是有，那表示你正往高手的方向前进，因为真正的高手总是无止境地自我鞭策，他们拥有无限的好奇心、对于生活周遭的一切充满兴趣，比如突然看见路边有庙会、表演或任何会聚集人潮的状况，他们就会立刻凑过去看个仔细。

就连有时在电视上看见自己不知道的新科技推出，也会马上记下来，然后上网查个仔细。

因为，这些东西难保不会在下次提案时用上！

《企划高手不告诉你的47个提案技巧》的出版，就是为了造福更多正在努力朝向提案高手之途迈进的勤奋者。

为此，特地找来4位业界高手，分享他们多年的提案经验。

或许你会以为这些高手从没遇过挫折，但事实是他们也曾遭遇过挫折、困顿，可是他们从不放弃，而且努力精进。

因此你可以从这些人的经验中学习如何避免失败，更能从中学到他们之所以成功的秘诀！

本书还挖出“提案不过的10大原因”，如内容毫无参考价值、搞不清楚客户需求、找不到“吸睛点”、预算编列不够确实等。

尤其许多提案者在提案之前自以为搜集的资料与内容已经够精确，以为自己准备充分、毫无疏漏地上台做简报，最后却是被炮轰下台。

其实不论面对过多少客户，简报做过多少回，真正的高手面对每一次提案仍是全力以赴、小心以对，不过他们不会表现出怯懦的样子，而是充满自信感上台做简报，他们到底是怎么办到的呢？这些技巧都会在本书中告诉你。

此外，还会解析哪些原因会造成提案不过，告诉你如何解决。

除了这些，本书更从高手口中挖出“14种吸睛提案招式”，让你从进入提案会场开始就一路无往不胜，分享高手如何让自己的提案内容生动、有趣，以及他们会利用哪些技巧替自己的提案加分。

例如简报与企划书一定分开制作，而且会把企划书当成“杂志”来设计，因为他们懂得什么叫作“狗屎”平面设计法，也知道内容标题要吸引人，让人会有想要阅读的兴趣，不单单只是提供信息而已。

而“提案时的5感建立”部分则是针对提案现场，提案人所需具备的说话技巧提出建议。

有时不是因为你的提案内容不好，而是你的说话技巧不好，无法让人产生信任感，因而看不见你的“专业感”或“专业度”。

或者可能是你不懂“如何营销”提案内容，也不知道如何带动气氛吸引现场人员注意力。要是能够让自己拥有这“5感”能力，也就无须畏惧上台做简报时客户们可能炮轰你，因为你将成功收编他们，让他们心甘情愿把项目交给你来处理。

既然要让你成为高手，就一定要挖出更多不为人知的细节与你分享，“14项提案成功关键”把高手暗藏的绝招全数挖出，告诉你提案前、中、后3个阶段应该如何准备，确保一切都在自己掌握之中。

本书还有一项贴心之举，那就是与你分享“10大简报教学网站”与“10大国内外免费企划、提案教学网站”，让还不懂如何做出完美简报的你，不用花大钱上补习班；而已经懂得做简报的你，得以知道网络上有哪些免费简报版式与字形可供下载，让你的简报看起来更加专业。

切记，许多事情在你看来毫无意义，但个人能力的高低差异就凸显在这些你认为不重要的地方！

企划王

<<企划高手不告诉你的47个提案技>>

内容概要

老板不教、前辈不说、顶尖企划不外传的47个提案技巧，让你成为无往不利、百战百胜的提案高手！

<<企划高手不告诉你的47个提案技>>

书籍目录

第一章

4大种类企划项目提案经验分享01

做一个会让人“哇！”
”的提案 2

凸显你的价值 2

02 高手懂得“望、闻、问、切” 7

为客户开出一帖好药单 7

03 魔鬼不只藏在细节里 12

今天一定要替明天多做准备 12

04 搞懂客户的心意，别拿真心换绝情 17

找出与众不同的那个点 17

第二章

提案不过的10大原因

05 未摸清楚对方的“底” 24

知己知彼，百战百胜 24

06 抓不住“眼球” 27

招招刺中他们的核心想法 27

07 提案内容毫无逻辑 31

别再自以为专业了！

31

08 提案内容没有参考价值 34

你的企划是被需要的吗？

34

09 预算编列不精确 37

预算编得好，麻烦就会少 37

10 效益评估随便做 42

预期效益要有看头 42

11 简报不等于书面企划案 46

多做一点，客户对你也更满意一点 46

12 主题缺乏整体包装 49

“点”不代表整体包装 49

13 未先做好内部风险评估 52

确保自己不会白做工 52

14 缺乏简报技巧 55

让客户理解，还要进一步认同 55

第三章

提案时的5感建立

15 信任感 60

审视你的提案对象 60

16 专业感 64

非专业不可 64

17 营销感 68

站在对方的立场学“营销” 68

18 愉悦感 71

在愉悦之中进行说服 71

<<企划高手不告诉你的47个提案技>>

- 19 综艺感 74
- 提案过程就像是一场表演 74
- 第四章
- 14种吸睛提案招式
- 20 关键提案90秒 78
- 掌握关键90秒 78
- 21 构思要有吸引力 81
- 找出那一句话来！
81
- 22 逻辑很重要 84
- 有因就有果 84
- 23 只要3~4个重点 87
- 反复提起核心概念 87
- 24 简单就是好 91
- 请不要倒垃圾给对方 91
- 25 顺畅的流程 95
- 你可以学着这样做 95
- 26 数据一律图表化 98
- 利用图表提供信息 98
- 27 质量比分量重要 102
- 别再以为“多”就是好 102
- 28 必学的“狗屎设计” 105
- 学好“狗屎设计”让简报看起来更专业 105
- 29 读起来像本杂志 108
- 做一份能赢得赞赏的企划书 108
- 30 善用密技吸引注意力 111
- 工欲善其事，必先利其器 111
- 31 自信是一帖好药方 114
- 注意细节赢得更多 114
- 32 掌握提案节奏 117
- 明确的节奏代表专业与自信 117
- 33 提案的目的是为了说服 120
- 拥有说服力很重要 120
- 第五章
- 14项提案成功关键
- 34 拟定作战计划 124
- 事前规划不能不做 124
- 35 计划不等于企划 127
- 具备竞争力的企划案 127
- 36 简报也需时间管理 130
- 短的恰到好处 130
- 37 包装不要矫情 133
- 用诚意去做，别人就感受得到 133
- 38 懂得择善固执 136
- 倾听意见、但不随波逐流 136
- 39 不要让人看见你在台上练习 139
- 提案过程就是一场表演 139

<<企划高手不告诉你的47个提案技>>

- 40 搞清楚“谁是决策者” 142
- 事前调查要仔细 142
- 41 开场一定要设计 145
- 要有爆炸般的力量 145
- 42 小心口头禅害了你 148
- 口齿清晰是基本能力 148
- 43 注意提案用词 151
- “让人了解”才叫沟通 151
- 44 强化认同感 154
- 要理解，更要认同 154
- 45 给自己保留一点余地 157
- 46 听懂弦外之音 160
- 当场就能找出客户不喜欢的原因 160
- 47 知道何时该闭嘴 163
- 适当的留白，会让画面更美 163
- 附录一
- 10大简报教学网站
- 01 Microsoft教你如何工作更顺手 168
- microsoft.com提案技巧全都露 169
- 02 Office教你PPT快速入门 171
- 一步一步学会PowerPoint 2007 172
- 03 PowerPoint 2003版本功能教学全解 174
- 一步一脚印，从头开始学 175
- 04 尼可斯的计算机软件教学世界 177
- 替场景加上特效 178
- 05 连小学生都看得懂的PPT教学网站 180
- 学会几个小功能，PPT因此大加分 181
- 06 Ehow网站正风行，教你如何做简报 183
- 赶快点开页面，让专业的来教你 184
- 07 Smart Art让你的PPT看起来也Smart 186
- 跟着老师学技巧，一切都容易 187
- 08 潘老师的教学频道 189
- 跟着影片学，又快又有效率 190
- 09 教你学PPT顺便增强英语阅读能力的网站 192
- 学着使用PPT 2007英文接口软件 193
- 10 一个可以学着做，还能教别人的网站 195
- 互动学习法，让你进步更快 196
- 附录二
- 10大国内外免费企划、提案资源网站
- 01 Presentation Magazine充实你的PPT
数据库 200
- 简报技巧、免费版式，还有什么比这网站更好 201
- 02 一个从How to到Ididit的网站 203
- 所有秘诀就在弹指之间 204
- 03 Brainy Betty让你的PPT更有看头 206
- 免费的PPT，免费的创意 207
- 04 juiceanalytics.com美化你的数据资料 209

<<企划高手不告诉你的47个提案技>>

- 数据图表化, juiceanalytics让版面更美丽 210
- 05 Prester ' s Resource 让你的PPT动起来 212
- 让PPT不只是PPT 213
- 06 工作达人Browny教你如何工作更顺手 215
- 来学Browny愉快工作的方法 216
- 07 Don Mcmillan要你别犯这种错 218
- 跟着老师学技巧, 一切都容易 219
- 08 使用专业版式, 让你看起来也专业 221
- 版式设计也要讲究专业 222
- 09 学习让自己工作得更专业 224
- Workawesome的一些小技巧 225
- 10 简报轻松做 小秘诀大公开 227
- 保持文稿的简单且浅显易懂 228

<<企划高手不告诉你的47个提案技>>

章节摘录

06抓不住“眼球”；所有企划人员最怕的一件事情，就是内容无法吸引客户，那简直比天塌下来还要让人感到恐慌！

为了避免这样的状况发生，无不争相挖掘各种讯息、补充各种资料、掌握各种资源。

但高手也明白企划本身就代表限制。

因此，应该想的是如何在有限的状况下抓住客户的目光。

提案不过最常见的原因之一莫过：抓不住对方的“眼球”。

为了避免这样的状况发生，高手都会事先进行该公司的查访工作，为的就是希望策划出来的内容可以符合对方需求。

或许你会问：“什么样的内容能够抓住目光？”

“答案很简单：找出平凡中的不平凡，同时紧抓客户的需求，招招刺中他们的核心想法，就能赢得客户的青睐。”

“接下来高手们就要跟你分享他们的经验，告诉你怎么样避免做出无聊的企划案。”

招招刺中他们的核心想法 “Eyepopper”，pop指“跳”，也就是眼睛看见什么非常特别的东西、内容，让眼睛都要“跳”出来一样。

也就是“眼睛为之一亮”的意思，现在比较流行的用语则是“吸睛”。

“要是在面前有个美女穿迷你裙露出细长双腿，你会多看一眼吗？”

又或者有个男士外表风姿卓越、优雅，行走在人行道上，结果一不小心跌个狗吃屎，你会多看一眼吗？”

又或者一个看似平凡的人，站在人潮汹涌的广场上大声唱国歌，你会不会多看他一眼？”

以上3个例子都有各自特殊的地方，不管是迷人的双腿或是帅气男子很丑地跌倒，还是长相平凡的人很有勇气地在广场上高歌，这些画面总能吸引大家的目光，替日常中太过平静、无聊的生活，添加了一点不一样的气息。

不管那个气息自己是否真的喜欢；但正因它“与众不同”，才会吸引众人的注意力。

想包山包海—不可能 许多提案者在设计、撰写提案时，经常忘记先行设计好“目标对象”，以至于设计出来的内容让人不知重点何在，松散得像是一块易碎裂的豆腐；又或者觉得想要包山包海，却又什么都没安排好的感觉。

这时高手会说：“想吸睛，先把目标人群找出来！”

“其实每一个提案都会有相关的诉求对象，对方也会在信息里面写明，但总是会有人视而不见，或是仅作为参考资料，自然设计出来的企划内容也就不符合对方的需求。

确认好目标人群，紧抓住这个方向去思考对方的需求，企划方向才不会错。

好比对方的产品主要销售对象为25~40岁的上班族女性，而你设计出来的广告提案却是放大到0~100岁的所有女性，还强调“人人适用”，除非你有“很坚实”的说服理由，否则提案一开始应该就会被打枪，要你带着企划案回家。

这时也就别怪客户无情，而是你根本就没有抓对目标。

不过，就算有人确实地抓住目标人群，但设计出来的内容还是被打枪，或是被贬得一文不值，原因出在：没有让对方眼前为之一亮！

别让对方冷感 企划最有趣也最困难的地方莫过于企划内容吸睛点的设计，这也是主宰企划案通过的主要原因，有些人会把这样的设计称作“高潮点”！

“就好像一部精彩的推理小说或是戏剧脚本一样，透过一段段情节铺衬，然后将故事推向最高潮的那一点，不管最后是主角死掉或相聚，或甚至安排流落街头、成为杀人犯，都必须紧紧抓住读者的情绪；最厉害的小说家能让读者一会儿哭、一会儿笑，下一秒又痛骂书中人物，没多久又同情人物处境。

想要让客户对你的提案印象深刻，这样的设计更是重要。

不过简报通常没有那么长的时间，让你慢慢铺衬剧情！

因此想要培养这个能力，建议不妨多逛网络书店或是多看产品推荐介绍，尤其是书籍与电影简介最能

<<企划高手不告诉你的47个提案技>>

展现其中的精华，特别是排名前几名的书，书本的封面短文设计尤其诱人。

在这信息爆炸的年代，一定要在短短15~20个字内抓住对方的“眼球”，你可以进入这些网站去看看哪些关键词会吸引自己点入，也可以透过Google Trends关键词了解哪些字符串最常被搜寻，这也代表这些字符串具有某种魔力，吸引大多数群众点选。

你可以思考如何实际运用到自己的企划案之中，并将其设计成这份企划的高潮点！

用自己的身体感受 想要知道自己设计出的是真高潮还是假高潮，用自己的身体去感受最准确

。简单来说，要是连自己都无法对这个企划产生：“啊！

真是太棒了！

”的想法，基本上也无法触动别人。

不过你也必须不断移动自己的“位置”，站在不同的角度去观察这样的设计、观点与做法是否能够引起共鸣。

因为引发别人的注意，绝对不能仅靠PPT的声光音效，或是大量的表格、图片，而是要具体地进入对方的内心中，将企划中最棒的概念注入到对方的脑子里。

这也是高手们之所以成功的原因，他们总是不间断地思索如何让自己的企划更完美，每天、每一刻都在感受着、搜寻着周边的世界发生了哪些事情，有哪些有趣、美好的事情值得记录下来，当然他们也会有一个抽屉里面放着用不着的创意，但谁知到哪一天就会用到？

毕竟这些都是他们用自己的身体感受到的想法、概念，所以可以坦率地使用，并让客户也感受到之所以提出这样的概念是因为他们“长时间观察的心得”，而非仓促形成的想法与建议。

1分钟提案技巧精华总复习 想要避免做出无聊的企划，主要功课除了抓住提案主轴以及客户需求之外，还要确认好客户希望主打的目标人群是谁。

还要将简报经营成一出剧情高潮迭起的短剧，在15~20分钟内勾住客户的目光，让他们无法从你身上分心。

想要确认企划内容好或坏，最简单的方法就是不断更换自己的角色，从不同角度分析这一份简报，并找出其中的优缺点进行调整与改善。

唯有如此，才有可能设计出一份贴近客户需求的简报，并赢得客户的支持与首肯。

……

<<企划高手不告诉你的47个提案技>>

编辑推荐

《企划高手不告诉你的47个提案技巧》5个不得不买的理由：1.通过问卷调查精选出99%的企划人员一致认同的47个提案技巧。
2.提案不过的10大原因，帮你见招拆招，百战百胜。
3. 14种吸睛提案招式大公开，让你立刻抓住客户的眼球。
4. 建立提案“5感”，让你的提案不再冷场。
5.贴心收录“10大简报教学网站”与“10大国内外免费企划、提案资源网站”，让新手也能迅速提高过案率。

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>