

<<一张图表解决所有商业问题>>

图书基本信息

书名：<<一张图表解决所有商业问题>>

13位ISBN编号：9787534139901

10位ISBN编号：7534139902

出版时间：2010-12

出版时间：浙江科技

作者：神田昌典

页数：320

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>

## <<一张图表解决所有商业问题>>

### 前言

前言如果用一句话来概括本书的写作目的，那就是希望读者从中学会高质量的思维方法，提出一套超出顾客、同事及自身所期待的企划和提案，也就是把理性与感性兼备的思考过程落实成一套“行动方案”。

你的思考将不只停留在“没有形式”的层面上，而是进行“有行动力的思考”。

活用一张十分简单的图表。

当你将图表放在眼前，向自己设问题时，大脑就将开始飞速地运转。

无论你是经商者还是公司职员，或者是一名学生，由于思维过程与问题的结果紧密相连，你都能直接从一个较高的角度来思考问题。

若你掌握了这种能力，你的成功便是这个时代的必然产物。

眼下的“知识社会”通过知识的创造来衡量价值大小，每个人都希望能高效率地写出新企划和新提案。

不仅是新兴企业和业务完善方面需要企划，从市场及品牌的角度来说，许多演说和宣传活动乃至图书上市活动也都需要命划。

随着互联网作为城市基础设施的普及，更多的企业选择优先考虑在影像、社交网站、游戏、网上学习等方面拓展自己的业务范围。

这些尝试会让顾客和职员都很着迷，属于一项振奋人心的工程。

能否实现预期的价值，则要看思考的质量。

目前，越来越多的一流设计师、广告企划人和经营顾问等从业者会与企业经营人一起制定出企业的运营模式，一个优秀的企划案为企业带来的影响是巨大的。

有时想法或视角方面一个小小的不同，就能够征服顾客，在短时间内创造出自己的品牌。

很多人认为，只有那些积累了多年经验的教授级人物才能提出含金量高的企划和提案，其实不一定。

本书的宗旨就是将教授们的高质量思考综合在一张表格上，让每一个普通的人都能向这一目标发起挑战。

虽说有些鲁莽，但是笔者向其挑战的理由却非常充分。

## <<一张图表解决所有商业问题>>

### 内容概要

被誉为日本第一营销大师、备受各方推崇的企业管理顾问神田昌典，向不同年龄层的读者铁口直断那些MBA没教的事！

面对企划、提案等创造性课题时，如果没有思考模式——也就是思考什么、按什么顺序思考的条理，我们就找不到构思的头绪。

甚至只会加大挫折感，认为“我还是不擅长创造性的工作”。

在书中，作者运用全脑思考模式，指导您如何充分运用已经具有的知识进行高质量思考，如何运用一张简单的图表连结您的想法与结果，做出一流的企划和提案。

全脑思考模式是作者分析了个人10年间积累的数百件企划案，把其中成功的案例模式图形化的结果。特别是时间紧张的情况下考虑营销概念以及企划书的大纲的时候，只要有10到15分钟时间，就可以一边品着咖啡一边想出创意。

## <<一张图表解决所有商业问题>>

### 作者简介

神田昌典，日本当今最受企业推崇的企业管理顾问，被《GQ JAPAN》誉为“日本第一营销大师”。日本上智大学外语学院英文系毕业，纽约大学经济学硕士、宾州大学华顿商学院企管硕士。

他在大学三年级时考进日本外务省经济局，三十岁即成为美国家电制造大厂惠而浦的日本代表。他从惠而浦日本分公司“零人力”、“零预算”、“零商品”的状态起步，在三年内使公司年营业额成长为八亿日元（包含OEM厂商贩卖的部分为十三亿日元），荣获“亚洲最优秀员工”头衔。他在1998年独立创业，成立ALMAC股份有限公司，提供企管顾问和企业家教育的服务。同时推动以实践直效营销为宗旨的企业家组织“顶尖企业实践会”。在创会的五年后，便有四千家以上的中小企业参与，辅导许多上班族成功创业，并培育出多位畅销作家，因而轰动全日本。

目前经营数家顾问公司，领域横跨企业家教育、心理咨询、加速教育等等。提出的著名理论包括“情感营销”、“波峰经营理论”、“非常识成功法则”，以及“春夏秋冬理论”（强调人生也有周期性）等，对日本新一辈企管顾问和企业经营者有着莫大影响。代表作品有《一张图表解决所有商业问题》、《你的烦恼可以拯救世界》、《金钱与正义》等书，销售超过一百七十万册。也从事音乐剧和电视节目的企划。

## <<一张图表解决所有商业问题>>

### 书籍目录

前言 为何必须尽早重视“思考质量”？

人人都可想到好点子不安的开场白第1章 在看不见、摸不着、感觉不到的世界看不见的水槽让人费解的485家公司的企划书即将产生附加价值的商业形态当阿忒拉斯不再顶天之时蟹工船时代的智慧我们处在什么样的工作状态下?第2章 为什么符合逻辑的提案得不到实施？

一个简单的“练习题”过去常用的战略方案行不通？

！

有效运用战略方案框架的四个前提条件 [目的]制定竞争战略的方案 [对象]经营者、经营骨干 [流程]整理、分析事实 [实施]“由上而下”运用“U曲线”获得商业创意获得解决方案要经过四个阶段 [第一层次] 下载 [第二层次] 事实 [第三层次] 共鸣 [第四层次] 创造 从黑箱到梦幻机第3章 不推销就能够招徕顾客的五个原则成功公司的奥秘想参加东京马拉松的冲动促进事业成长的五个新原则 [第1原则] 指定搜索 [第2原则] 引发搜索的商品/企业名称 [第3原则] 支撑自我投影型消费的故事 [第4原则] 顺利进入故事的引线 [第5原则] 共享心情故事的平台第4章 全脑思考模式——快速启动真空的力量让故事漫溢的力量源泉像小学生画明信片一样获取创意全脑思考模式——简略版的5步骤 [步骤0] 全脑思考的准备 [步骤1] 顾客的未来 [步骤2] 顾客的现在 [步骤3] 全脑思考的高潮 [步骤4] 灵感三级跳 [步骤5] 开场[案例]策划iMindMap软件的销售方案销售iMindMap的3小时创意第5章 引发构思、行动、结果的故事法则逻辑+故事= 战略策划框架VS全脑思考模式第一机制：“愉快”地投入，促进大脑整体活性化如何意外地想出丰富的点子为什么让1个人变得120%HAPPY会让一群人120%HAPPY？

第二机制：如果顾客被故事吸引，就会轻易地行动故事是什么？

故事给商业带来的9个效果第三机制：曲线说反馈的效果现实是由曲线构成的假设“成功”，分阶段获取策划案第6章 何谓以行动为目的的逻辑思考动脑筋很费劲？

让人激动不已的“假设一行动”执行假说的3个方法行动型逻辑思维：说服他人逻辑思维等同于收拾屋子整理大脑中一团浆糊的方法三个提示行动型逻辑思维：得到理解演讲中的逻辑思维精髓行动型逻辑思维：得到支持电梯的原理团队活性化的“桃太郎理论”消极的事件全都是疑问第7章 打破僵局的CPS (Creative Problem Solution) 高中生也参加的周末会议创造未来的现场用形象代替语言思考的美妙效果[商业案例] CPS能够运用在哪些事情上呢？

[案例1]看清目标客户阶层——出版社编辑会议[案例2] 明确竞争优势——人才派遣公司的营销会议CPS的具体步骤实验——体验CPS运用CPS构建企业战略[企业战略案例] 怎样让企业的股票公开之后依然维持成长？

[Q1]为了让利润翻倍，应如何激励职员士气？

[Q2]今后应该开发什么产品才好？

[Q3]如何决定商品概念、销售区域、销售渠道？

天衣无缝的战略策划项目怎样在全脑思考模式中充分运用CPS？

寻找真正能够让人激动不已的事业与商品寻找真正能够让人激动不已的顾客理解顾客的未来与现在的感情及意想不到的状况在思考创意陷入僵局时，获得突破口第8章 实现社会变革的市场营销奥巴马总统的“表现出这一瞬间”拥有力量的不是语言，而是语言背后的背景运动诞生于囁囁私语【案例】掀起改革的一封信不参加也存在其理由辨别深层背景：为什么只有六位参加者如何让大多数人Happy？边缘人物引发的商业运动您与本书邂逅的深层背景

<<一张图表解决所有商业问题>>

章节摘录

第1章现在的经营者、企业负责人等企业管理者都过着被追赶的日子。在公司的职位越高，每天就越要面对公司管理、工作和生活的协调、企业和社会的责任以及那些在多年前怎么也无法想象的课题。到底发生了什么呢?从结论上讲，时代的洪流正在迅速地从“信息社会”向“知识社会”转向。  
.....

## <<一张图表解决所有商业问题>>

### 编辑推荐

《一张图表解决所有商业问题》编辑推荐：“经典之神”给亚洲创业青年打造的成功企划案。全脑思考模式是作者分析了个人10年间积累的数百件企划案，把其中成功的案例模式图形化得结果。特别是在时间紧张的情况下考虑营销概念以及企划书的大纲的时候，可以让你拥有一流的思考技巧，只要10到15分钟时间，就可以一边品着咖啡一边想出创意。被《GQ JAPAN》“日本第一营销大师”的神田昌典有着超过200万读者拥戴！超过10000家企业推崇！

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>