

一页纸企划书

【日】高桥宪行 著 麋玲 译

【超】一枚企画 書の書き方



中信出版集团 · CHINA CITIC PRESS

一页纸企划书

【日】高桥宪行 著 麋玲 译

【超】一枚企画書の書き方

图书在版编目 (CIP) 数据

一页纸企划书 / (日) 高桥宪行著；糜玲译。—北京：中信出版社，2016.1
ISBN 978-7-5086-5613-7

I. ①—… II. ①高… ②糜… III. ①企业计划－企业管理 IV. ①F272.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 251107 号

【CHO】ICHIMAI KIKAKUSHO NO KAKI KATA by KENKO TAKAHASHI

Copyright © 2013 KENKO TAKAHASHI

Simplified Chinese translation copyright © 2015 by CITIC Press Corporation

All rights reserved.

Original Japanese language edition published by Diamond, Inc.

Simplified Chinese translation rights arranged with Diamond, Inc. through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.

本书仅限中国大陆地区发行销售

一页纸企划书

著 者：[日] 高桥宪行

译 者：糜 玲

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029）

（CITIC Publishing Group）

承印者：中国电影出版社印刷厂

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：15 字 数：221 千字

版 次：2016 年 1 月第 1 版

印 次：2016 年 1 月第 1 次印刷

京权图字：01-2013-5951

广告经营许可证：京朝工商广字第 8087 号

书 号：ISBN 978-7-5086-5613-7 / F · 3517

定 价：42.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

服务热线：010-84849555 服务传真：010-84849000

投稿邮箱：author@citicpub.com

用一页纸企划书改变工作、改变人生

什么是能够瞬间吸引客户的一页纸企划书？

大约在 30 年前，也就是 20 世纪 80 年代初，我就成立了工作室，开始接受来自企业有关新业务开发、市场战略、内部管理等方面的企划订单，并提供相关的咨询服务。同时，对企业提供的调查资料、报告和提案进行分析处理，也在我的业务范围之内。

当我将成果报告提交给客户时，那些忙碌的企业经营者，大多是快速地浏览，挑着看一些关键词，很少仔细阅读其中的内容。有时候会突然问我一句：“那么，结论呢？”

怎样才能让这些能干、忙碌的企业经营者更好、更快地读懂我的报告呢？我一边思考，一边在实践中摸索。最后，我发现图解型企划书（清晰化）、结构型企划书（组织化）是解决这一问题的良方。

我在《洞见时代结构的企划书》中详细地阐释了这一理念，并得到众多商界人士的支持。1985 年，该书成为年度十大畅销书之一（在所有商业书籍中位列社会经济类畅销书第 8 名，这一调查结果由日本八重洲购书中心调查所得）。

当时，还没有专业的企划类书籍问世。人们好像一下子发现了新事物，纷纷去了解《洞见时代结构的企划书》中介绍的图解型企划书。

《洞见时代结构的企划书》一书曾给经营者、商业人士以及立志创业的人们带来很大的影响。在我开办讲座时，很多人向我反馈，这本书对他们的工作影响巨大，甚至改变了他们的人生。

优秀的经营者偏爱“一页纸企划书”

平庸的经营者追求信息量；即使只有很少的信息，优秀的经营者也能靠敏锐的直觉抓住关键

选用哪种企划案才能取得经营上的成功，才能实现扭亏为盈的逆转，归根到底取决于经营者是否具有敏锐的直觉。

优秀的企业经营者或者商人，即使面对恶劣的经济环境、漫天飞舞的海量信息，也能保持敏锐的直觉，在失败和成功的交替中，保持前进的步伐。换句话说，这是因为他们具备非凡的“结构洞察力”。

看了一页纸企划书之后，很多经营者都忍不住拍案叫绝：“高桥，你真是说到我心坎儿里去了！”这样的人应该有几百位吧……

有时候，领导对着下属说了半天，对方还是不能理解。让秘书洋洋洒洒地写了一大篇还是觉得没有尽如己意。

此时，一页文字精练的企划书，却能让人瞬间豁然开朗。这就是“百闻不如一见”“文字百页不如一图”的效果。

优秀的经营者，头脑中勾画出了结构性的框架，却无法用语言表述清楚。但是，用图就可以表达。

★优秀企业家多爱采用一页纸企划书和提案

日本电报电话公司实现民营化（1985年4月）后的第一任社长真藤恒在看了我设计的图解型一页纸企划书和提案之后，赞誉有加，认为极其简单易懂。几个月后，他就在日本电报电话公司内部发起了一页纸企划书运动。

据说，软银集团的孙正义社长也偏好采用一页纸企划书来策划和决定事项。

商界领袖级人物神田昌典曾经告诉我，他在日本外资企业工作的时候，外籍上司对他的提议总是持否定态度，后来他把我的企划书稍加改编，加上他所需要的元素再进行提交，居然每次都能得到上司的采纳。

下面，我就通过这本书，把我制作企划书的秘诀告诉大家。



向着高度化、高速化的生产模式发展

仅靠文字和图表无法做出决断

越是能力强的经营者，越没有耐心细看厚厚的企划书和业务计划书，他们只想尽快得出结论，只会开门见山地问你：“那么，结论呢？”我能够在 30 年前就想出用图表的形式制作一页纸企划书，达到世界领先水平，也是全靠这些能力卓绝的经营者。

★仅靠文字和图表无法做出决断

在经济发展日新月异的现代社会，未来一切都处于尚不明朗的混沌状态。

商机无限，却也瞬息万变。社会竞争也已不再满足于国内，而是正以令人瞠目的速度快速扩展至国际市场。

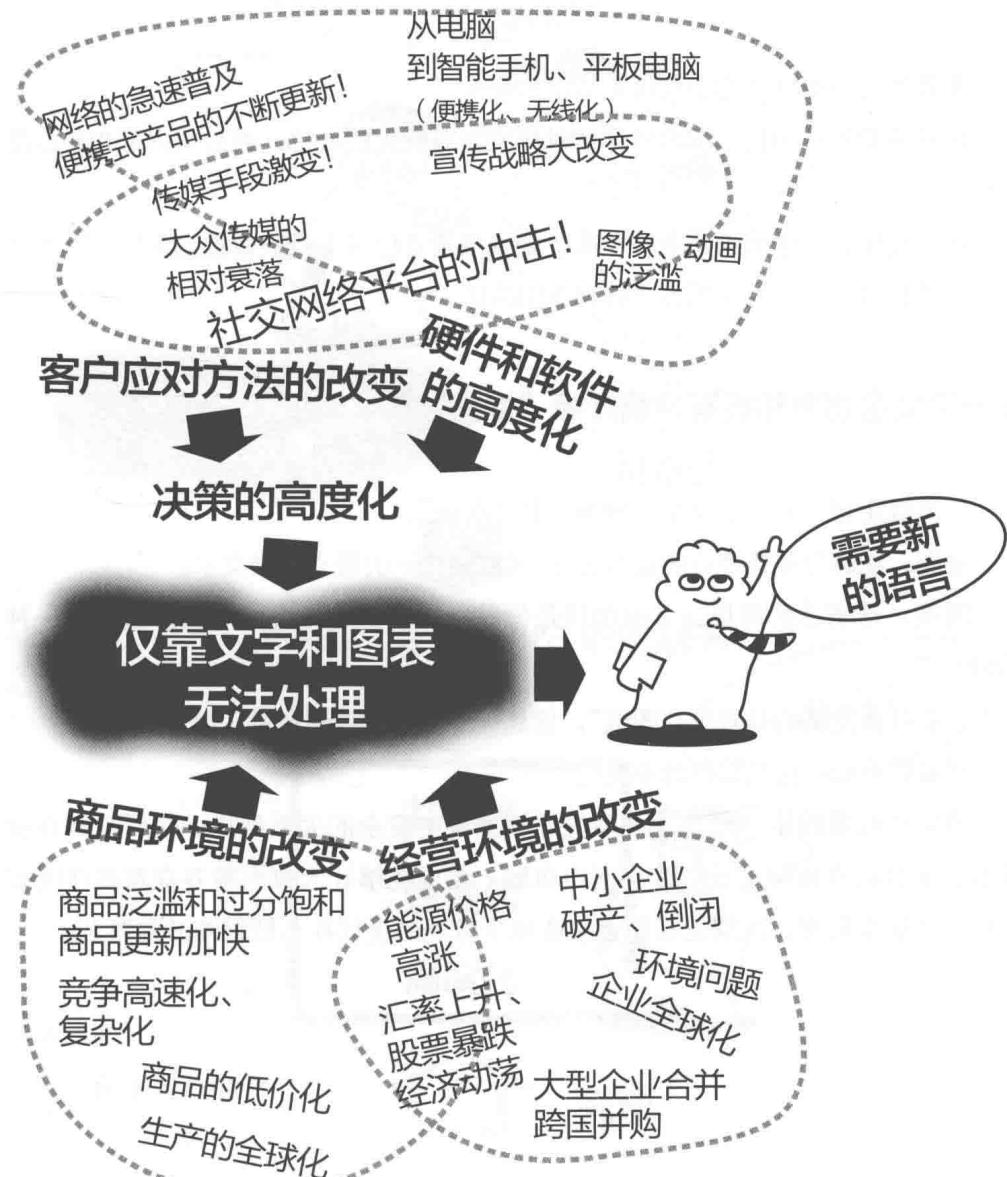
日本乐天株式会社创办于 1997 年，迄今不过 15 年的历史。全球最大的搜索引擎谷歌创立于 1998 年，现已在全球拥有超过 2 万名员工。脸谱网迄今不到 10 年的历史，股票时价总额已达数兆日元。

个人电脑原来凭借手提式可以自由携带而成为主流，但随着 iPhone（苹果手机）和 iPad（苹果平板电脑）的问世，市场发生巨变，原先依靠生产电脑键盘、便携式小键盘等相关产品而迅速发展的企业群，一下子受到巨大冲击，产生骤起又跌落的乱象。

在这样的市场环境中，经营者必须从多方面综合考虑才能做出一个个正确的决断，掌好企业之舵。

因此，优秀的经营者才会首先询问：“那么，结论呢？”

商场如战场，内部关系复杂，竞争激烈，而经济环境正朝着复杂化、高速化、高度化的方向发展，要想在竞争中获胜，就要对内外环境进行简单明了的结构分析，换言之，企划书要向“单页化”“总览化”方向发展。



“清晰化”“可视化”的结构性设计

用结构性图表取代文字，应对共享化、快速化、高度化

企业经营者着急要的不仅仅是结论。

在竞争激烈的当代，国内外环境时刻发生着巨大的变化，而公司内部也是混乱一片。

在高度化、高速化的商业环境中，企业经营者已经不可能像过去那样，听着冗长的文件报告，仔细看完图表之后再做出决策。

★一页纸企划书和提案，就好像“地图”和“图纸”，一目了然

一页纸企划书的原型就是“地图”和“图纸”。

地图，能够总览各地点的位置关系，“清晰化”的特点远胜文字。

图纸，是制造的前提。它的作用是使精密物件的制作变成可能。这也是一种“清晰化”。

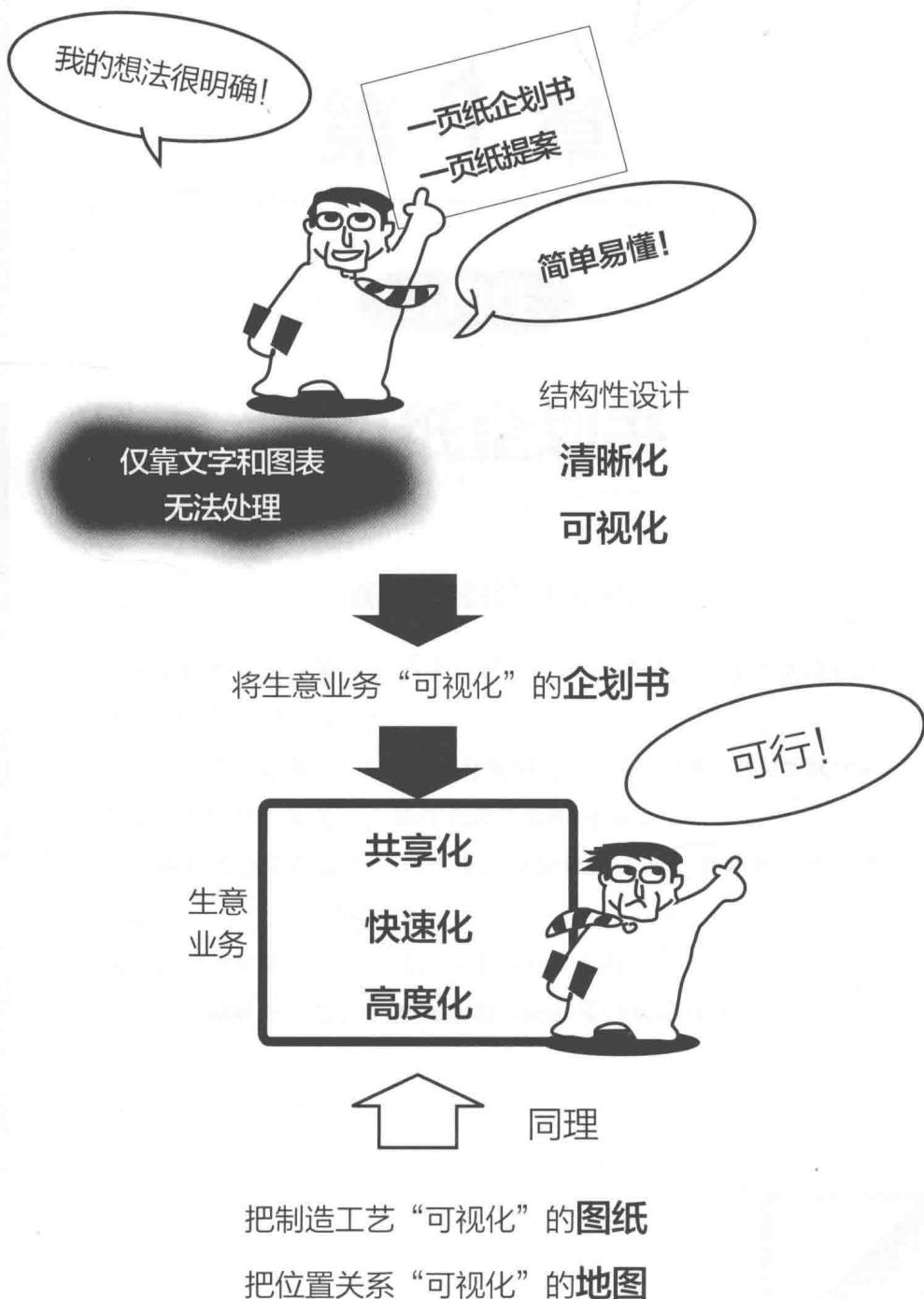
工业社会发展的基础是“图纸”，信息社会发展的基础则是“企划书”。

用最简单的一页纸操纵商业变化。

要完成海量的信息处理，必须先弄清楚其中复杂的关系结构，然后再制作企划书。本书就将按照这一顺序，逐步讲解。希望能够让大家习惯并喜欢制作图解型的一页纸企划书，以期能帮助大家在竞争激烈的现代社会取得商战的胜利。

高桥宪行

2013年1月 吉日



序 言

用一页纸企划书改变工作、改变人生 / IX

优秀的经营者偏爱“一页纸企划书” / X

向着高度化、高速化的生产模式发展 / XII

“清晰化”“可视化”的结构性设计 / XIV

第1章 一页纸企划书

“企划书，一页纸就够！” / 2

能干的经营者偏爱一页纸企划书！ / 4

你的脑海中勾画出怎样一幅图画？ / 8

转化为图纸，瞬间就能理解！ / 10

地图的简明和“可视化” / 12

一年，养成高超过人的企划能力 / 14

做不了企划没关系，首先从做笔记开始 / 16

“有想法就记录”也不失为一种好方法 / 18

达不到企划书的要求没关系，养成记笔记的习惯 / 20

想法记录①“可带宠物的咖啡厅？” / 22

想法记录②“珠宝翻新” / 24

想法记录③“冰箱摄像头” / 26

想法记录④“手机袋” / 28

第2章 抓住业务结构

了解企业结构和问题再设计提案企划书 / 32

搞清业务发展形式和价值 / 34
通过小生意了解业务大结构 / 36
无论小餐馆还是大企业，经营本质是相同的 / 38
俯瞰大企业的内部企划和委托外部企划 / 40
企划书、提案围绕什么展开？ / 42
在复杂情况下发挥“一页纸企划书”的价值 / 44
“逆境求生存”背景下的组织结构 / 46
围绕“个体阶段”设计 / 48

第3章 一页纸企划书的写法

一页纸企划书中都写什么？ / 52
用简单的“两个方块”进行思考 / 54
将身边困扰你的事做成企划 / 56
将“问题、解决”做成“因果图” / 58
抓住因果图的基本要素 / 60
将因果图转化成方块结构 / 62
企划、企划书可用在任何地方 / 64
试做营销企划书 / 66
一页纸营销企划书 / 68
总务部的企划书 / 70
制作周年庆典的一页纸企划书 / 72
人事部企划书 / 74
在竞争激烈的时代，你的“人生企划”很重要 / 76
将人生浓缩为一页纸企划书 / 78
运用多个方块制作企划书 / 82
初学者先从简单的企划书着手 / 84
围绕业务结构制作业务企划书 / 86
PT设计案例 / 88
利用关键词制作企划书 / 90

- 产品企划案例① 台式切葱机 / 92
- 产品企划案例② 女性内衣专用洗衣机 / 94
- 产品企划案例③ 无公害绿色蔬菜放上家庭餐桌计划 / 96
- 把产品企划书修改升级 / 98

第4章 真正意义上的一页纸企划书和“概念图”

- 忙碌的经营者爱用一页纸企划书做决断 / 102
- 关于真正意义上的“一页纸企划书” / 104
- 概念图式一页纸企划书 / 106
- 何谓主干结构、辅助结构? / 110
- 主干结构关系图的设计方法① / 112
- 主干结构关系图的设计方法② / 114
- 方法决定成败 / 116
- 研究顾客应对方法 / 118

第5章 一页纸企划书案例

- 长期困扰日本的不景气之风 / 122
- 即使行业再不景气，自己的公司也能实现增长 / 124
- 地方农业问题企划书 / 126
- 农场开展新业务的一页纸企划书 / 128
- 寒冬中的日本制造业该走向何方? / 130
- 关于电脑关联品，平板电脑、智能手机周边商品的企划 / 132
- 蕴藏无穷智慧的“强制关联矩阵” / 134
- 把公文包改造成防震包 / 136
- 办公室用的电缆支架 / 138
- 零售业(百货商店)转型思考 / 140
- 零售业(百货商店)转型方向 / 142
- 向多语种复合型百货商店转型 / 144

专业行业（会计师事务所）发展企划书 / 146
专业行业（会计师事务所）发展规划图 / 148
医疗机构（牙科诊所）企划书 / 150
规模化发展的牙科诊所经营企划书 / 152
餐饮店业务发展企划书 / 154
餐饮店向商店、网店发展 / 156
将商住两用楼转化为高附加值大楼 / 158
商住两用楼重建企划书 / 160
印刷、广告、制作业及相关问题的一页纸企划书 / 162
印刷、广告、制作业的“功能”是什么？ / 164
印刷、广告、制作业的“短、中、长期”发展战略 / 166
印刷、广告、制作业短期发展战略 / 168
接单方比委托方发展更快的方法 / 170
地方印刷公司新业务开发一页纸企划书 / 172
宣传工具固然重要，PT设计也不可忽略 / 174
地方广告代理店V型逆转企划书 / 176
地方广告代理店振兴观光旅游业的一页纸企划书 / 178

第6章 适应时代需求的一页纸企划书

智能革命、社交网络平台革命带来巨大的商机 / 182
不断扩大的内容需求 / 184
信息化带来的机遇与现有企业面临的通货紧缩 / 186
抓住内容的真正含义 / 188
无限扩大的内容市场 / 190
日常生活也可以与梦想挂钩 / 192
兴趣，也许会给你带来一份事业…… / 194
内容业发展的加速器——大奖赛 / 196
柿种，游戏？商业内容？ / 198
多样的游戏规则 / 200

地方政府及相关组织振兴地方经济建议 / 202
度假酒店提高入住率企划书 / 204
处境愈发艰难的制造业！ / 206
提高软件品质，就是成品制造商变成零部件制造商 / 208
所有制造商都可以向内容产业发展 / 210
住宅内容业一页纸企划书 / 212
所有行业向住宅内容业靠拢的可行性 / 214
住宅设备生产商与内容业 / 216
内容产业及其发展模式 / 218
何谓住宅内容？ / 220

结 语

“一页纸企划书”的意义和价值 / 222

第1章

.....

结构性

一页纸企划书

“一页纸企划书”的结构

市场上标题为“一页纸企划书”的书籍琳琅满目，那些书真能让工作、销售、经营顺利进行吗？

企划书不是“花瓶”，只追求“外观好看”“制作精美”，如果缺少内涵，在重要场合派不上用场，那就只是浪费时间而已。

企划书的用途是让工作顺利开展，经营取得成功，其创作必须与实践相结合。

因此，必须考量到现场情况，再做结构性编写。

现在不妨好好想一想，一页纸企划书的本质到底是什么？

“企划书，一页纸就够！”

在一页纸上设计企划书

从我开始制作第一份一页纸企划书，至今已经 30 多年了。

图 1-1 是一份题为“生日鲜花礼品业务”的新业务企划书。将企划书拿到手里，要做什么，一目了然。

这份企划书与图纸、地图很相似，“一眼可窥全貌”“整体和部分一清二楚”“整体和部分的关系简单明了”。

生日鲜花礼品业务

这是 1990 年，一位女性经营者想开拓新业务而委托我制作的一份简易型企划书（当时那份是打印机加手写制作，这份是 2002 年的电脑版）。

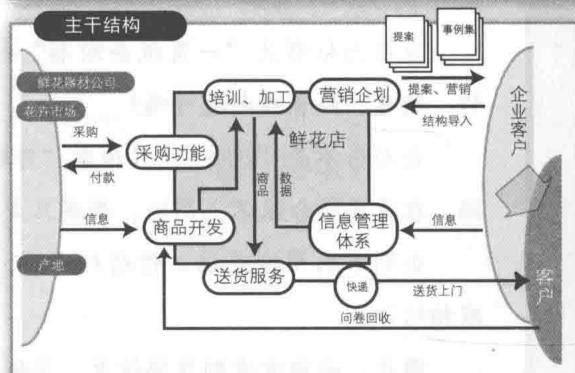
这份企划委托是双方当面决定的，没有合同。当时，对方给了我一张 5 000 万日元的支票作为企划费用和初期启动资金。一个月之后，因为突发的意外事件，这项策划被终止了。考虑到还没有展开工作，本想全额退款，没想到对方付了一笔不菲的企划费，所以迄今令我记忆犹新。

生日鲜花礼品业务

目的

提出企业向客户“生日赠送鲜花”的方案，开发企业需求，提高花店业绩。

主干结构



内部环境

- 鲜花需求有减少的趋势，销售部尚未采取应对措施
- 由于企划、提案不到位，商品和服务无定位差别
- 经营机制不完善，经验不足

外部环境

- 存在生日赠花促进销售的个例，开展其他工作，但尚未系统化地普遍实施
- 可全面开展服务，抢占先机

实施对象

- 围绕以讨好女性顾客为必要条件的公司展开
- 保险公司、服装饰品店、美容院
- 化妆品公司、绿色食品店等

- 当前，除将此业务引入主营服饰品的女性经营者的公司外，也在另外几家公司展开试点，对业绩进行分析后，再设计正式的营销进程，开展其他工作

图 1-1 生日鲜花礼品业务