

商界大亨、
精英……
每个人的天下，都是策划出来的

TIANXIA
CEHUA
李丹◎编著

一本帮助你迅速掌握策划秘诀的奇书

天下策划

在同样的社会背景下，策划让现代人有高成低就之分！

策划让每个人的世界如此不同！

从名称、品牌、营销、活动、IT、危机等策划中，造就出传奇，演绎出精彩。

运筹帷幄者，方能决胜千里。

策划是事发之前的规划和预演。

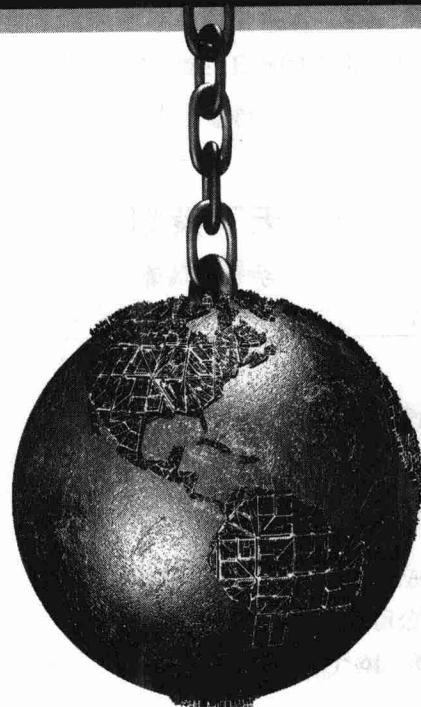
一切尽在掌握，而只等他人就范，这就是策划的力量。

 中国长安出版社

一本帮助你迅速掌握策划秘诀的奇书

天下策划

李丹◎编著



中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

天下策划 / 李丹编著. —北京：中国长安出版社，2008. 7

ISBN 978-7-80175-847-7

I. 天… II. 李… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-48

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 101743 号

(上架建议：社科类——营销策划)

天下策划

李丹 编著

出版：中国长安出版社

社址：北京市东城区北池子大街 14 号（100006）

网址：<http://www.ccapress.com>

邮箱：ccapress@yahoo.com.cn

发行：中国长安出版社 全国新华书店

电话：(010) 65281919 65270433

印刷：北京建泰印刷有限公司

开本：787 毫米×1092 毫米 16 开

印张：21

字数：300 千字

印数：1-10000 册

版本：2008 年 9 月第 1 版 2008 年 9 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978-7-80175-847-7

定价：35.00 元

前言

所谓天下——

天下之势，动静无常，云谲波诡。

所谓动，风云骤起，电闪雷鸣，则乱石穿空，惊涛拍岸，沧海桑田。

所谓静，波澜不惊，荣辱皆忘，则烟波浩淼，一碧万顷，青山不改。

所谓天下，就是社会，就是江湖，就是大男人胸怀的凌云壮志，就是小女人心思的绚烂憧憬。

话说战国末年，秦王嬴政，广揽人才，厉兵秣马，灭六国而天下合。嬴政自觉功高至伟，自称“皇帝”，封禅泰山，以正视听。始皇南行，仪仗车马，首位百里，威风凛凛。路人甲和路人乙在大路旁观此阵势，不尽感慨万千。路人甲心想：做男人就应该是秦始皇这个样子，于是说道：“大丈夫生当如此。”路人乙看了这个阵势，很是眼红，心想：凭什么只有他嬴政能有这么大的排场？路人乙说道：“彼可取而代之。”当时，大家都认为这两位“愤青”不过是信口雌黄罢了。然而，多年以后，路人甲和路人乙都做出了惊天动地的大事。路人甲就是汉朝的开国皇帝刘邦，路人乙就是人称西楚霸王的项羽，他二人最终联手推翻了秦朝的天下。然后就是楚汉相争：刘邦精于策划，最终以弱胜强；项羽刚愎自用，最终自刎乌江……同样是英雄，刘邦谋得天下，使得几千年后的我们仍然以他的国号“汉”来命名自己的民族、自己的语言。项羽虽有楚国贵胄之名、万夫不当之勇，却只留下了一曲“力拔山兮气盖世，时不利兮骓不逝……”的千古悲歌。

究竟是什么让两位古人有如此不同的命运归宿呢？



所谓策划——

一切的差异，都来源于一个古老而又时髦的词汇——策划。

运筹帷幄者，方能决胜千里。策划是事发之前的规划和预演。一切尽在掌握，而只等他人就范，这就是策划的力量。

策划是悟，是一通百通。当我们踏破铁鞋无觅处的时候，也许冷静的反复思考就可以让我们豁然开朗，得到解决问题的方法。

策划是桥，是在两个看似互不关联的事物之间架一座思路之桥。哲学大师早已论证了这样一个命题：“任何两个事物之间都是有联系的。”通过策划，我们可以让社会的需求和自己的资源取得现实的、利益上的联系，从而发挥团体或个人的价值。

策划是无中生有。即便是在物资匮乏、市场不景气的战争年代，通过一系列的策划活动，著名的可口可乐竟然使自己的饮料成为军需品，从而获得巨大的利润。

策划是选择，一个策划的成功，需要天时、地利、人和。择人、择事、择物都是策划能否成功的关键环节。与“一招不慎，满盘皆输”的古训相似，著名的“蝴蝶效应”告诉我们：南美的一只蝴蝶扇动翅膀，这微小的气流扰动就可能导致太平洋的一场海啸。所以，策划就要在一切细节上力求完美。

策划是寻找撬点，以小搏大，用较少的投入换取最大的回报。古希腊科学家阿基米德发现杠杆原理后，曾兴奋地说：“给我一个支点，我可以撬动地球！”阿翁此语的本意是显示科学的力量，而一个惊天策划又何尝不能撬动地球呢？

策划是突出俏点，策划的思路要俏，策划的运作也要俏。这里的俏，就是古人说的时机。新鲜的方法、适当的时机，都是策划成功不可或缺的因素。“神五”、“神六”发射成功，中国航天成为全体中国人热衷谈论的俏点，而蒙牛乳业借机宣告自己是“中国航天员专用牛奶”，大大提高了自己的品牌美誉度。其实，蒙牛早在2003年就知道自己的品牌被选为航天员专用牛奶，而他们偏偏等到“神五”发射成功以后才宣布，这就是俏到了极致。

所谓天下策划——

当今社会，仪态万千，新兴领域，层出不穷。每个人都有自己的梦想，都想经营自己的天下。英雄可以在各个领域发挥自己的聪明才智，而庸人只能为自己和家人的衣食而奔波……

善策划者，成竹在胸。计已成而求其战，焉有不胜之理？所谓：“上军伐谋，下军伐力。”

在同样的社会背景下，策划让现代人有高成低就之分！策划让每个人的天下如此不同！

商界大亨、IT精英、政坛宠儿……每个人的天下，都是策划出来的！

本书就是为您呈现策划的神奇天下，助您为自己、为团队、为社会策划出一个无比精彩的天下！



目 录

第一章 扬名天下——名称策划

第一节 好策划从名开始

名称是名分的反映	003
名称体现策划目的	005
名称体现策划的创新性	009
名称策划体现策划对象的文化内涵	011

第二节 企业要声名远播

名字与利润一线牵	013
策划企业名称有诀窍	017
策划企业名称要避开“雷区”	021

第三节 产品要金声玉振

让名字畅销起来	024
策划产品名称有诀窍	026
这些商标响当当	028
好马配好鞍，好车有美名	037
保护自己的品牌名称	039



第四节 好姓名与好人生

“人如其名”有心理学依据	041
古时科举，姓名影响命运	042
名字影响第一印象	044

第二章 一统天下——政治策划

第一节 秦始皇统一华夏

明争暗斗，扫清政治障碍	047
纵横捭阖，扫平六国	051

第二节 忽必烈马踏欧亚

养精蓄锐，图谋霸权	054
肃清竞争对手	056
改革政治，实现旷古神功	058

第三节 恺撒振兴古罗马

少年时代的霸业梦	060
精心策划，逐步实现理想	061
巩固统治，实现最终梦想	064

第四节 拿破仑征服欧洲

抓住机会，迅速树立威望	066
攻陷土伦，破格提升为将军	068
励精图治，征服欧洲	069

第五节 罗斯福谱写美利坚全球神话

在大萧条年代脱颖而出	071
------------------	-----



“新政”把美国拉回人间	074
谱写全球神话	076

第六节 甘地策划印度独立

甘地的早期生涯	078
策划公民权利运动	079
策划独立运动	081
甘地的付出和印度最终获得独立	084
甘地“非暴力不合作”运动策划点评	085
甘地策划领导的几次大规模“非暴力运动”及其结果	087

第七节 曼德拉终结白人统治

早年的生活和成长	091
为民族自由而策划武装斗争	092
法庭斗争和监狱生涯	093
苦尽甘来：南非黑人的解放	096

第三章 独步天下——品牌策划

第一节 如何做好品牌策划

好品牌有自己的“个性”	101
恰当的品牌定位让消费者更容易接受	103

第二节 有路就有“丰田”车

巧妙设计的商标	105
用心设计每一款车型	106
挑战“奔驰”、“宝马”	107
朗朗上口的广告语	108

第三节 欢乐美味“麦当劳”

具有魔力的金色拱门	109
快乐的“麦当劳叔叔”	110
“麦当劳”的核心价值主张：食品、欢乐、朋友	112
先进的经营理念打造世界品牌	113

第四节 雀巢，世界食品业的神话

收购竞争对手，壮大自己品牌	115
品牌扩张，以“世界化”的食品闯世界	116
坚持不懈的市场研究和信息搜集	118
品牌包装，因产品而异的用色原则	119

第五节 波音飞机雄霸蓝天

重视市场，波音飞机仗义援手	121
重视原则，安全第一	122
巧妙利用事故做正面宣传	124
变革从未停止	124

第六节 希尔顿酒店独步全球

今天，你对客人微笑了没有	127
满足不同顾客的不同需求	129
团队精神	130
品牌扩张策略	131

第七节 “7-Eleven”，便利店的奇迹

揣摩顾客心理	134
参加公益活动提高知名度	136
电子网络成就“7-Eleven”	137

第八节 天狮集团决胜海外

登陆俄罗斯，一战成名	140
------------------	-----

冲击欧洲，惊人之举	142
八国上市，轰动南洋	143
六网互动，遍布全球	144

第四章 悟通天下——营销策划

第一节 营销策划重在攻心

LG巧克力手机：心灵挚友	149
黛安娜假戏真做	151
用空城计制造畅销假相	152
剑南春的名人策划	153

第二节 巧借东风因事造势

IBM导演人机大战	157
蒙牛的销量随神舟一道上天	159
“非典”时期的营销策略	160

第三节 事件营销效果非凡

可口可乐风靡全球	162
麦金纳种出“金苹果”	166

第四节 小创意带来大财富

给鸭子编号	172
打1折	174
明亏暗赚	175
限量刺激	176
一件货	176



第五节 世界名人自我营销术

给自己做广告	177
告诉别人你拥有什么	179
麦当娜超越哈佛MBA	181

第五章 鸣惊天下——活动策划

第一节 博鳌小镇，论坛鸣天下

策划亚洲经济论坛	185
博鳌亚洲论坛，从念头变成现实	187
博鳌，从白银时代到黄金时代	189

第二节 超级女声，海选“大众歌星”

COPY“美国偶像”的“超级男声”	192
“超男”转身变“超女”，创意策划就是硬道理	193

第三节 红楼梦中人，圆你明星梦

开设海外海选赛区，借鉴“超女”选秀方案	198
媒体宣传攻势全力以赴	200
每个人心中都有一部《红楼梦》	201
“海选秘笈”	202
电影版《红楼梦》选秀活动	203

第四节 红色之旅，重走长征路

出发	205
征途	206
凯旋	209

天
下策
划

T i a n x i a c e h u a

第五节 奥运舵手，平民参与奥运比赛

让普通人参加奥运比赛	211
省区海选、网络选拔	212
放飞梦想	213
电视选拔	213
海外赛区同样热闹非凡	214

第六节 巍巍之旅，弘扬天路精神

发现之旅	215
感动之旅	216
挑战之旅	217
欢庆之旅	217
众人聚力，挑战巅峰	218

第七节 祭祀黄帝，打造寻根之旅

别出心裁的策划	220
三套特别策划的应急预案	222
祭祖活动全程网上直播	223
有趣的活动宣传	223
各界嘉宾出席大典	224

第六章 IT天下——网络策划

第一节 马云重现“芝麻开门”神话

中国黄页的诞生	227
开始创造“芝麻开门”神话	229
策划帝国新梦：要做网上沃尔玛	230





高手太极：策划上市题材炒作 233

第二节 马化腾策划地球人的即时通讯

软件要让更多的人使用才有意义	237
开发出改变人类沟通模式的软件产品	238
策划新的盈利模式	239
成功上市和业务的整合发展	240

第三节 陈天桥打造网络“迪斯尼”

初造网络神话	242
志不同不相与谋	243
玩转“空手道”	244
策划财富“传奇”	245
反客为主，盛大收购Actoz	246
赴美上市，欲创未来新辉煌	248

第四节 李彦宏策划开创百度搜索引擎

人生职业策划：到硅谷去	250
回国创业：敢与Google冲击挑战	252
策划转型：开始搜索门户	254
策划创新：推出新型网络营销模式	256
策划上市：一股冲天	258

第五节 丁磊策划打造网易

自立门户：策划开创中文网络	260
策划开发网易免费邮箱	262
移居北京，开创新辉煌	264
面对危难，沉着应对	265
重点突破：策划网络游戏和移动通信业务	266

第六节 张朝阳打造搜狐的旗舰

豪情激起创业梦	268
艰苦融资，事业起程	270
策划交易：纳斯达克上市	272
扩张策划，撑起网络门户矩阵	273
长远策划，全面升级“搜狗”	274

第七章 力挽天下——危机策划

第一节 吉田茂重振日本经济

吉田茂与战后日本经济形势	279
优先恢复重工业，依靠美国求发展	280
推行“先富国，轻军备”的路线	282
以教育发展促经济起飞	284

第二节 百事可乐抢入豪门盛宴

新可乐挑战老可乐	286
新一代的百事可乐	288
从真空地带着手	290
多元化经营	291

第三节 三鹿奶粉急正视听

危机突发	294
迅速出击	296
重拳出击	298
经验总结	299



第四节 肯德基应对禽流感危机

禽流感来袭	300
召开新闻发布会	301
加强管理	303
危“鸡”时刻的六种武器	304

第五节 丰田化解广告危机

广告引发网友批评	308
杂志和广告公司公开致歉	309
丰田公司公开致歉	310

第六节 新东方安度诚信危机

“让北约的炮声成为学习的奏鸣曲”	312
一纸声明，化解ETS危机	313



扬名天下——名称策划

普天之下，任何一件事情的成功，都需要精心的策划。而策划的第一步是什么呢？其实，古代的先贤圣哲早已给出了答案。

春秋时期，子路问孔子：卫君想请你帮他理政，您将先做什么？孔子说：“先正名分。”子路说：老师，您太迂腐了，名分有什么用呢？孔子说：“名不正则言不顺，言不顺则事不成，事不成则教化不兴，教化不兴则刑罚不当，刑罚不当则老百姓不知所措。所以要先正名。”后以“名正言顺”比喻做事理由正当而充分，含有理直气壮的意思。

从策划的角度来说，我们不妨这样理解孔老夫子的话：“要想把策划做好，必须要起个正当的名称。名称不正当，宣传这个策划就不会顺利，宣传做得不顺利，策划的事情也就办不成了。”

古代贤哲尹文子是诸子百家中“名家”的代表，他对“名”的作用就阐述得更加深刻。他说：“形正由名，则名不可差……名以定事，事以验名。”尹文子的话按今天的说法；就是：“如果一个策划做得很正点，那是因为起了一个好名字的缘故……名称的好坏决定了策划的成败，事情的成败就是对名称策划的验证。”