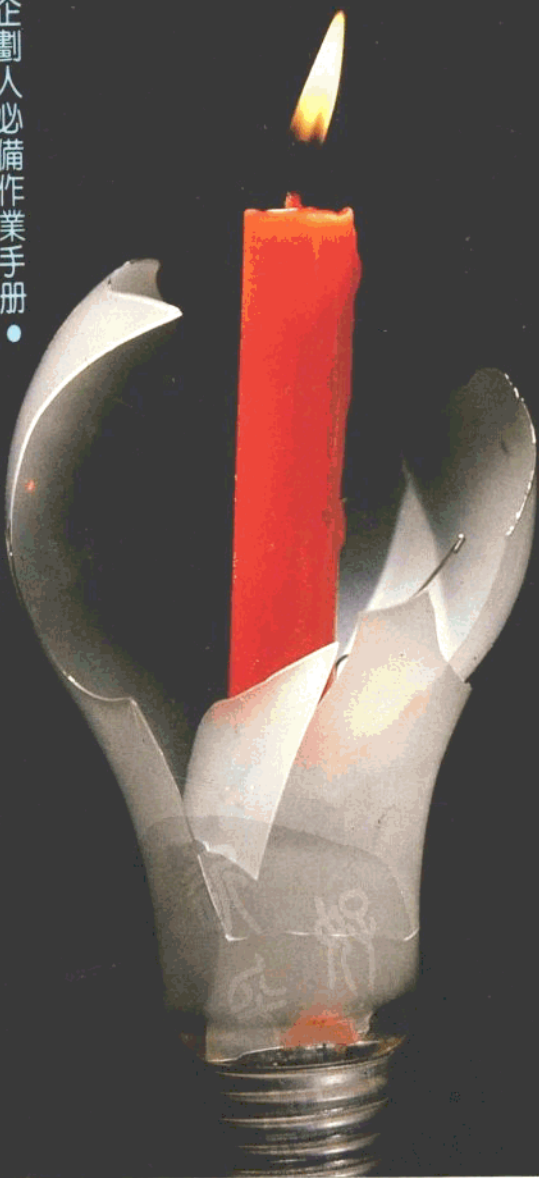


千行百業絕不能缺的創意生產法及其實現技巧



●企劃人必備作業手冊●

企劃致富秘訣63種

企業突破瓶頸創造利潤的保單
由淺而深獨步國內的企劃範典。

無中生有術

編著●黃琪輝

經營管理 ②1

無中生有術

●企劃人必備作業手冊●
企劃致富秘訣63種

企業突破瓶頸創造利潤的保單，
由淺而深獨步國內的企劃範典。

編著 ● 黃琪輝

大展出版社印行

無中生有術

編著●黃琪輝

千行百業絕不能缺的

創意生產法及其實現技巧

- ①告訴您如何產生傑出創意，並且將它具體化的實務性手法。
- ②從基本原則到各種案例，收羅至豐。
- ③每一項目獨立成篇，整本書卻自成系統，盡舉實例說明，使您一學即通。
- ④每個秘訣都是企劃老手十多年經驗之談，權威性十足，價值連城。
- ⑤是企劃人員的入門書，也是企劃人必備的作業手冊。



獨步國內的「企劃範典」

— 代 序

提高企劃力，對企業或是個人而言，可說是與累積財富的最佳捷徑。

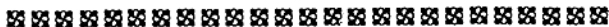
企劃力的提高，牽連至多。那可不是隨便看完了幾本書就能「一夕之間」使您在這方面判若兩人。

但是，這一本書，却能使您在「短期內」擁有與眾不同的企劃力，使您「一技在身」，威力大展。

企劃力的適用範圍，至為廣泛。小到個人的家庭，大到企業中的營運，無不可以派到用場。

尤其是企業中的經營，舉凡總務、人事、研究開發、生產、銷售等等部門，都有賴企劃力來推動、創造「繁榮、成長的美好結果」。

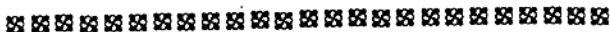
企劃的對象，更是包羅萬象，不一而足。

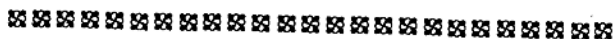


因此，隨著對象的不同，企劃的構成，就千差萬別，技巧也林林總總。

針對每一個個案敘述企劃的方法，幾乎不可能，因此，本書的編撰重點就放在下列幾點。這也是本書的特點：

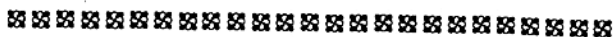
- 以企業為中心的企劃技巧為主。
- 列出一切企劃的編撰上，放之四海皆準的方法與原則。
- 如何產生傑出創意，且將它具體化，成為傑出企劃方案的實務性手法。
- 從基本原則到各種案例、實例，收羅至豐。
- 每一項目獨立成篇，可以隨著需要，挑著看。逐一舉出個案說明，使讀者一學即通。
- 雖然每一項目獨立成篇，但是，從整體而言，自成系統。一個企劃人必備的知識、技巧，無不燦然大備，使本書有「企劃必備作業手冊」的形式。
- 每個秘訣都是企劃老手十幾年經驗之談，內容充實，權威性十足。
- 是企劃人員的入門書，也是隨身攜帶用的企劃指南。
- 不但是企劃人員有用，即使是企劃審議者與經營者，都可以從本書獲得珍貴的啓示。





中小企業此後的成長與繁榮，受企劃力之左右——這句話，絕非誇大其詞。經營者與企業的全體員工，應該有「全員企劃」的熱忱，為開發企劃力而竭力以赴。

因為，有了出色的企劃，才有出色的企業，此理，不言已明。但願本書在這方面扮演「促進」的角色。這是編者最大的希望。



目 錄

- 獨步國內的「企劃範典」——代序

序章 什麼是企劃力？

- 企劃致富秘訣之1……………二四

傑出的企劃應具備的條件

——「創意」乘以「可行性」

- 企劃致富秘訣之2……………二八

傑出企劃者應具備的條件

——創意都有可行性

- 企劃致富秘訣之3……………三三

企業不要看錯了企劃者

——「企劃」與「奇劃」截然相異

三九

●企劃致富秘訣之4●

活用企劃而產生的「四差」

——傑出企劃者與衆不同之處

四三

●企劃致富秘訣之5●

了解企劃順序的原則

——四個梯級、十五個程序

第一章 如何選定企劃的主題？

●企劃致富秘訣之6●

企劃對象尋覓法

——第一梯級1之一

四八

●企劃致富秘訣之7●

五二

企劃者必須鍛鍊問題意識

——第一梯級1之二

●企劃致富秘訣之8 五七

不要看漏了小啓示

——第一梯級1之三

●企劃致富秘訣之9 六一

企劃主題選擇法

——第一梯級2之一

●企劃致富秘訣之10 六五

要有企劃對象選別的判斷基準

——第一梯級2之二

●企劃致富秘訣之11 六九

主題務必明確

——企劃作業的第一步（第一梯級3之一）

●企劃致富秘訣之12 七四

明確化的訣竅——數字化

——也勿忘專有名詞化（第一梯級3之二）

●企劃致富秘訣之13●

逮住企劃委託人的真意

——第一梯級3之三

八〇

●企劃致富秘訣之14●

充分調查、掌握企劃對象

——第一梯級4之一

八五

●企劃致富秘訣之15●

看、聽、談、查

——調查與掌握（第一梯級4之二）

九〇

第二章 如何描出企劃的影像？

●企劃致富秘訣之16●

九六

表達企劃影像的要訣

——呻吟與迸發（第二梯級5之一）

●企劃致富秘訣之17.....一〇〇

把「夢」裝進影像

——塑造概念（第二梯級5之二）

●企劃致富秘訣之18.....一〇五

育「夢」，而後割捨

——第二梯級5之三

●企劃致富秘訣之19.....一一〇

為企劃懸出目標

——影像具體化（第二梯級6之一）

●企劃致富秘訣之20.....一一五

企劃目標必須數字化

——第二梯級6之二

●企劃致富秘訣之21.....一二〇

企劃目標不能貪求

——定出優先順位（第二梯級 6 之三）

●企劃致富秘訣之 22 ● 一二六

認清企劃與「計劃」的關係

——企劃計劃化（第二梯級 6 之四）

●企劃致富秘訣之 23 ● 一三一

靠企劃力實現「計劃」

——第二梯級 6 之五

第三章 如何探尋企劃的啓示資料？

●企劃致富秘訣之 24 ● 一三八

創意無捷徑

——第二梯級 7 之一

●企劃致富秘訣之 25 ● 一四四

集中蒐集知識、情報

——企劃啓示物探索法（第二梯級7之二）

●企劃致富秘訣之26 ● 一四八

附加一些什麼才能創出「新味」

——第二梯級7之三

●企劃致富秘訣之27 ● 一五三

用雙腳找出「啓示物」

——第二梯級7之四

●企劃致富秘訣之28 ● 一五八

累積日常的準備與營習

——剪報與備忘（第二梯級7之五）

●企劃致富秘訣之29 ● 一六三

意願來自努力的累積

——習慣自樂（第二梯級7之六）

●企劃致富秘訣之30 ● 一六九

精諳企劃所需的專業知識

——半吊子必敗（第二梯級7之七）

●企劃致富秘訣之31.....一七五

加強「發想力」必經的過程

——第二梯級7之八

●企劃致富秘訣之32.....一七九

活用腦力激盪法

——異想天開（第二梯級7之九）

●企劃致富秘訣之33.....一八三

活用奧斯朋檢驗單

——第二梯級7之十

●企劃致富秘訣之34.....一八八

活用「關鍵字」

——探找板機式情報（第二梯級7之十一）

●企劃致富秘訣之35.....一九四

活用資料卡

——掌握事實（第二梯級7之十二）

●企劃致富秘訣之36 ●……………二〇〇

從標題中探尋創意

——第二梯級7之十三

●企劃致富秘訣之37 ●……………二〇五

運用「類比」手法

——「探尋啓示」的訓練（第二梯級7之十四）

●企劃致富秘訣之38 ●……………二一〇

使才智「閃現」

——由幻想到組合（第二梯級7之十五）

第四章 如何產生創意？

●企劃致富秘訣之39 ●……………二一八

使創意內容具體化

——構想創造化實例（第二梯級8之一）

●企劃致富秘訣之40.....二三四

企劃力、實行力兩不可缺

——第二梯級8之二

●企業致富秘訣之41.....二三〇

從「企圖」到「奇計多端」

——第二梯級8之三

●企劃致富秘訣之42.....二三四

存心造出「差別」

——第二梯級8之四

●企劃致富秘訣之43.....二三九

爲「發想」自設期限

——逼迫戰略（第二梯級8之五）