

TOMITA SHINJI

富田真司／著

卓惠娟／譯



任何人都可以寫出

神級提案 好企劃

照著寫！ 10種固定格式、15個教戰範例、
7大訣竅教你找重點，一次就過關

提案書・企画書の 基本がしっかり身につく本

打破**不會寫、不想寫、寫不出來**的魔咒

行銷宣傳・解決問題・創意提案・商品開發・網路社群・作業改善・會議效率化・人事管理

別再盯著電腦發呆了！
掌握7大訣竅，
提案・企劃3天就完成！

一遇提案・企劃，腦袋就一片空白？ | 指導超過3萬人！日本行銷規劃師・廣告企劃神人 富田真司 獨家公開！
採用率100%的教戰範例 × 實用表格 × 提案技巧 | 讓你一拿起筆、一開電腦，就能說服老闆、客戶！



任何人都可以寫出

神級提案 好企劃

照著寫！ 10種固定格式、15個教戰範例、
7大訣竅教你找重點，一次就過關

TOMITA SHINJI

富田真司／著 卓惠娟／譯

任何人都可以寫出神級提案・好企劃：照著寫！10種固定格式、15個教戰範例、7大訣竅，教你找重點，一次就過關！／富田眞司著；卓惠娟譯．-- 初版．-- 臺北市：八方出版，2016.10
面；公分

ISBN 978-986-381-100-8(平裝)

1.企劃書

494.1

105010763

How 70

任何人都可以寫出神級提案・好企劃

照著寫！10種固定格式、15個教戰範例、7大訣竅，教你找重點，一次就過關！

作者／富田眞司

譯者／卓惠娟

發行人／林建仲

副總編輯／王雅卿

責任編輯／黃凱琪

美術編輯／江宜蔚

版面設計／季曉彤

封面設計／萬勝安

出版發行／八方出版股份有限公司

地址／台北市104中山區長安東路二段171號3樓-3

電話／(02)2777-3682 傳真／(02)2777-3672

Facebook：http://www.facebook.com.tw/Bafun.Doing

E-mail／bafun.books@msa.hinet.net

郵政劃撥／19809050 戶名／八方出版股份有限公司

總經銷／聯合發行股份有限公司

地址／臺灣新北市231新店區寶橋路235巷6弄6號2樓

電話／(02)2917-8022 傳真／(02)2915-6275

定價／320元

ISBN／978-986-381-100-8

初版四刷 2018年4月

TEIANSHO KIKAKUSHO NO KIHON GA SIKKARI MINITSUKU HON

©SHINJI TOMITA 2015

Originally published in Japan in 2015 by KANKI PUBLISHING INC.

Chinese translation rights arranged through TOHAN CORPORATION, TOKYO.

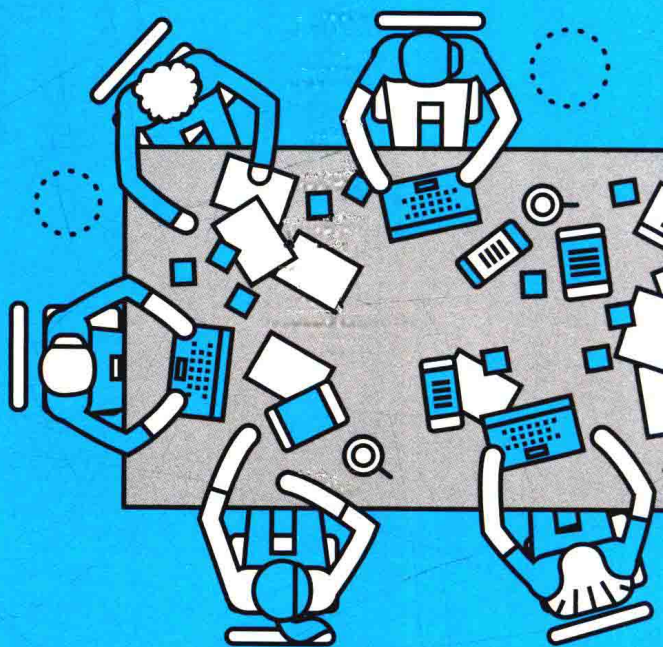
and KEIO Cultural Enterprise Co., Ltd.

如有缺頁、破損或裝訂錯誤，請寄回本公司更換，謝謝。

版權所有，翻印必究 Printed in Taiwan

Contents

目次



前言 掌握7大訣竅，第一次寫提案書、企劃書就上手

3

消除抗拒意識，

PART 1

就能快速寫出提案書及企劃書

01

不會寫提案書及企劃書，註定在商場上會吃大虧

26

為什麼需要提案書及企劃書？

消除對提案書及企劃書的抗拒

提案書及企劃書的兩種效益

02

任何人都要學會提案及企劃

32

不論是業務員或會計，都需要製作提案書及企劃書

從老舊到創新的業務模式

03

提案書和企劃書的差異

36

只揭示方向，還是必須包括執行內容？

04

- 提案是「打算怎麼做」；企劃是「執行內容」
- 提案書通常會先寫出結論

提案及企劃裡充滿無數的機會

- 以提案及企劃讓公司充滿活力
- 透過提案及企劃，滿足企業客戶的需求

42

05

「委託提案」和「主動提案」的差異

- 積極發掘顧客需求的「主動提案」將成為主流
- 被動等待的「委託提案」v.s. 主動進攻的「主動提案」
- 「主動提案」中，重要的是「發掘課題」

46

06

消除抗拒心理及了解抗拒什麼

- 從「提案能力」克服抗拒心理及3項對策
- 從「提案3要素」克服抗拒心理及對策

52

提案及企劃

PART2 被採用的關鍵

01

- 利用起承轉合，確立流程
- 設定提案流程，加強說服力

58

02

- 一頁提案書及企劃書，最簡潔有效
- 提案書及企劃書力求簡單易懂，一頁就夠了
- 在一頁當中呈現起承轉合

60

03

- 掌握提案及企劃的結構要素，寫起來更輕鬆
- 按3個結構要素依序撰寫
- 7步驟就能順利完成

64

04

- 會被採用的提案書及企劃書都有共同點
- 被採用的5個共同點

68

05

搞清楚「提案對象」，掌握對方的需求和期望

70

- 提出有效解決需求及課題之提案及企劃

06

依提案對象的立場，進行提案或企劃

72

- 以自己的邏輯思考來提案，不會被採用

07

提案及企劃必須簡明扼要

74

- 使用平易淺顯的詞彙，力求清楚易懂

08

主題和標題要有吸引力

76

- 用字不一樣，效果大不同

09

明確揭示提案及企劃的效益

78

- 提案及企劃必須加入預期效益

10

牢記提案書及企劃書的架構

- 決定格式的 4 個重點

- 兩種結構的企劃書：文章型、圖表型

80

11

思考提案及企劃的時間配置及構思方式

- 在時限內思考有效的時間配置

- 「情報思維」、「提案思維」、「彙整思維」

84

12

在激變時代裡，提案速度將是決定勝負的關鍵

- 一旦錯過時機，就會喪失工作機會

88

13

依照期程迅速寫出的訣竅

- 3 天完成提案的方法

- 迅速完成企劃書

90

14

有效提高說服力的撰寫方式

● 迅速完成企劃書的訣竅，就是避免「不假思索地先寫再說」

92

15

善用彙整企劃書的技巧，加強說服力

● 以 D J K，提高說服力

94

PART3

立刻實踐！

提案書及企劃書的10個固定格式

01

提案書格式範例（A~F）

98

提案書格式範例

（A型：入門）簡易提案結論型

提案書格式範例

（B型：入門）簡易提案邏輯型

提案書格式範例

（C型：初級）綜合提案結論型

提案書格式範例

(D型：初級) 綜合提案邏輯型

提案書格式範例

(E型：中級) 綜合商品提案結論型

提案書格式範例

(F型：中級) 綜合事業提案結論型

提案書、企劃書格式範例 (G~J)

提案書・企劃書格式範例

(G型：初級) 簡潔文章提案邏輯型

提案書・企劃書格式範例

(H型：中級) 綜合文章提案邏輯型

提案書・企劃書格式範例

(I型：進階級) 簡潔綜合提案邏輯型

提案書・企劃書格式範例

(J型：進階級) 綜合提案邏輯型

提案及企劃

PART 4 以3個結構要素彙整

01

「現況分析」是提案及企劃的起點

- 成為提案或企劃依據的大前提
- 資訊蒐集包括「書面調查」及「實地研究」
- 發掘課題需要什麼樣的資訊？
- 使用「委託提案用」訪談調查表蒐集資訊
- 使用「主動提案用」訪談調查表蒐集資訊

126

02

發掘課題

- 設定企劃提案基礎的課題

136

03

依據基本方針，訂定目的及主旨

- 讓對方接納的「提案」之概念
- 決定定位
- 確實設定目標市場

138

04

提出解決對策作為結論

- 確立切入點、著眼點，提出解決對策
- 決定符合提案的標題

144

05

擬定執行計畫

- 將內容和方法具體化，擬出行事曆
- 列出預期效益

148

06

將提案書、企劃書內容彙整

- 具有一致性、邏輯性及戲劇性嗎？

152

07

進行簡報時的注意事項

- 如何進行有效的簡報？

154

08

最後15秒，用來總結提案主旨

- 確實準備好「最想表達的事情」

156

立刻派上用場！

PART 5

公司內部提案書及企劃書案例

01

公司內部提案需要什麼呢？

- 任何部門都有提案機會
- 公司內部提案必須簡要、低成本、快速

160

02

提案企劃案例①：網路集客提案

- 針對網路集客的提案重點

- 網路集客「網路來訪者寶物大作戰」提案書

164

03

提案企劃案例②：作業改善提案

- 作業改善的提案重點

- 30分鐘內提出結論的「30 C 會議」提案書

168

04

提案企劃案例③：重新檢視人事考核制度提案

- 重新檢視人事考核的提案重點

- 「全方位績效評估及目標管理評量」提案書

172

05

提案企劃案例④：客訴對策的提案

- 客訴對策的提案重點

- 零客訴的「四葉草作戰」提案書

176

06

提案企劃案例⑤：提升提案能力

- 提升員工能力的提案重點

- 「行銷策劃資格講座」提案書

180

07

提案企劃案例⑥：新事業提案

- 新事業的提案重點

- 針對銀髮族「生活支援」新事業提案書

186

08

提案企劃案例⑦：新商品發售促銷提案

- 新商品發售促銷的提案重點

- 「互動型保全機器人促銷」企劃書

192

立刻派上用場！

PART 6 給企業客戶的提案書及企劃書範例

01

提案給企業客戶的必要條件

- 各部門都需要的企業客戶提案
- 給企業客戶的提案重點

200

02

提案企劃案例①：鞏固顧客提案

- 如何提升顧客回購率？
- 「開發對店家滿意的粉絲」提案書

204

03

提案企劃案例②：創造需求提案

- 創造需求的提案重點
- 「安心&安全生活」賣場提案書

208