

實戰智慧
叢書

132

提供實戰經驗
啟發經營智慧

大川耕平／著

蕭志強／譯

企劃 新行家

企業經營增加視野的know-how



實戰智慧叢書 ⑬

企劃新行家

—— 企業經營增加視野的 know-how

大川耕平／著

蕭志強／譯

實戰智慧叢書⑬

企劃新行家

——企業經營增加視野的 know-how

原 書／驚異の達人企劃術

作 者／大川 耕 平

譯 者／蕭 志 強

責任編輯／丁 希 如・許 邦 珍

封面設計／唐 壽 南

發行人／王 榮 文

出 版 者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路三段 184 號七樓之五

郵撥／0189456-1

電話／(02)365-3707 傳真／365-8989

發行代理／信報股份有限公司

電話／(02)365-1212 傳真／365-7979

排 版／鴻霖電腦排版有限公司

印 刷／優文印刷股份有限公司

☐ 1993 (民 82) 年 3 月 1 日初版一刷

☐ 1994 (民 83) 年 12 月 16 日初版四刷

行政院新聞局局版臺業字第 1295 號

售價 160 元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究 (Printed in Taiwan)

ISBN 957-32-1801-1

《實戰智慧叢書》

⑫ 行銷陷阱66

蕭富峯 / 著

⑬ 定位行銷策略

Ries & Trout / 著 張佩傑 / 譯

⑭ 如何克服自己的缺點

廣瀨米夫 / 著 東正德 / 譯

⑮ 「卓越主管」何處尋？

John Wareham / 著 林麗寬 / 譯

⑯ 企創新行家

大川耕平 / 著 蕭志強 / 譯

【作者簡介】

大川耕平，1960年出生於東京，慶應義塾大學法學部畢業。創設「UNIVERSAL DATA, Inc.」，現任該公司董事長及四家關係企業公司的董事長。

【譯者簡介】

蕭志強，東吳大學日本文化研究所畢業，曾任經建會專案助理、翻譯，現從事自由翻譯。

實戰智慧叢書

◆ 遠流出版公司

實戰智慧叢書⑬

企劃新行家

——企業經營增加視野的 know-how

原 書／驚異の達人企劃術

作 者／大川 耕 平

譯 者／蕭 志 強

責任編輯／丁 希 如・許 邦 珍

封面設計／唐 壽 南

發行人／王 榮 文

出 版 者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路三段 184 號七樓之五

郵撥／0189456-1

電話／(02)365-3707 傳真／365-8989

發行代理／信報股份有限公司

電話／(02)365-1212 傳真／365-7979

排 版／鴻霖電腦排版有限公司

印 刷／優文印刷股份有限公司

□ 1993 (民 82) 年 3 月 1 日初版一刷

□ 1994 (民 83) 年 12 月 16 日初版四刷

行政院新聞局局版臺業字第 1295 號

售價 160 元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究 (Printed in Taiwan)

ISBN 957-32-1801-1

實戰智慧叢書 (132)

企劃新行家

—— 企業經營增加視野的 know-how

大川耕平／著

蕭志強／譯

《實戰智慧叢書》

出版緣起

王榮文

在此時此地推出《實戰智慧叢書》，基於下列兩個重要理由：其一，臺灣社會經濟發展已到達了面對現實強烈競爭時，迫切渴求實際指導知識的階段，以尋求贏的策略；其二，我們的商業活動，也已從國內競爭的基礎擴大到國際競爭的新領域，數十年來，歷經大大小小商戰，積存了點點滴滴的實戰經驗，也確實到了整理彙編的時刻，把這些智慧留下來，以求未來面對挑戰時，能有所憑藉與突破。

我們特別強調「實戰」，因為我們認為唯有在面對競爭，對手強而有力的挑戰與壓力之下爲了求生、求勝而擬定的種種決策和執行「過程」，最值得我們「珍惜」。經驗來自每一場硬仗，所有的勝利成果，都是靠著參與者小心翼翼、步步爲營而得到的。我們現在與未來最需要的是腳踏實地的「行動家」，而不是缺乏實際商場作戰經驗、徒憑理想的「空想家」。

我們重視「智慧」。「智慧」是衝破難局、克敵致勝的關鍵所在。在實戰中，若缺乏智慧的導引，只恃暴虎馮河之勇，與莽夫有什麼不一樣？翻開行銷史上赫赫戰役，都是以智取勝，才能建立起榮耀的殿堂。孫子兵法云：「兵者，詭道也。」意思也指明在競爭場上，智慧的重要性與不可取代性。

《實戰智慧叢書》的基本精神就是提供實戰經驗，啟發經營智慧。每本書都以人人可以懂的文字語言，綜述整理，為未來建立「中國式管理」，鋪設牢固的基礎。

遠流出版公司《實戰智慧叢書》將繼續選擇優良讀物呈獻給國人。一方面請專人蒐集歐、美、日最新有關這類書籍譯介出版；另一方面，約聘專家學者對國人累積的經驗智慧，作深入的整編與研究。我們希望這兩條源流並行不悖，前者在汲取先進國家的智慧，作為他山之石；後者則是強固我們經營根本的唯一門徑。今天不做，明天會後悔的事，就必須立即去做。臺灣經濟的前途，或亦繫於有心人士，一起來參與譯介或撰述，集涓滴成洪流，為明日臺灣的繁榮共同奮鬥。

編輯室報告

在現代工商社會，企劃已經是日常生活常常聽到的用語了，但又有多少人對企劃有正確的認識呢？

一般人想到企劃，總是有一些誤解，以為企劃只限於商業用途而已，殊不知在這種瞬息萬變的現代社會，除非您隨時調整自己的腳步，否則很可能一下子就成了「落伍者」。因此，小自個人日常生活，大至法人團體，乃至政府部門的各種工作，都是企劃可以發揮地方。所以本書第一個目的，就是要提醒您：現代社會，人人都有「企劃」的需要。

其次，在新聞或者電視廣告中出現某某工作室提出什麼新的企業案時，也許有些人會以為，企劃是「專業團體」才能做到的事。但本書卻要告訴大家，人人都可以漂亮地做到企劃，即使是新手，熟讀本書之後也可以讓您成為「企劃的新行家」。

當然，光說不練無濟於事，本書最重要的特色就在於，清清楚楚地針對各種場合、各種需要

加以分析，然後徹徹底底地提出一套可行的實踐方法，讓您也能輕輕鬆鬆地享受到成功企劃的成就感。以下，就將本書的各章要點及特色略作介紹。

本書序章即開宗明義地指出，企劃主導商務時代已經來臨。在服務業漸成商業主力的已開發國家，個人以及企業的成敗關鍵，往往就決定於企劃能力的強弱。因此本書的主張：企劃就是最好的商品，實非過言。

第一章，占本書相當大的比重，從分析企劃的各種分類，提醒您企劃的應用範圍，不只企業、政府、法人、乃至個人都包括在內。其次簡要地說明四種實用的企劃構想方法，並提出了幾種極有參考價值的原則，所謂AIDMA原則、品質管理原則、欲求理論原則、萬有引力法，都是在美日等先進國家相當受重視的理論，此次經由日本引進台灣，相信能對台灣的企業有所貢獻。本章最後則指出企劃能力培養的重要性。至於如何培養企劃能力，則交給第二章處理。

第二章，篇名為「腦力操作」，就在強調培養企劃能力，首重「動動腦」。包括從收集情報，到分析整理，如何成功地完成這一貫的過程，便是企劃訓練的重心。這部分也闡明了設定目標的重要性，在設定目標中尋找對策，完成印證理論的試驗，不啻是較為可行的方法。另外，本章更簡明扼要地說明了一般企劃書的製作法，非常值得參考。

第三章，開始進行企劃的實際演練。本章特別請您注意軟體工作的重要性，所謂軟體工作，

即包括了自我成就動機的確立，時間管理觀念的建立等等。

第四章，主要是進行基礎工作，包括如何做工作日程表，如何有效地使用日記、記事本等資料，確實地做好情報收集的基礎工作。若能按照本章提示的方法進行，則日常生活中的每一分每一秒，都可能產生絕佳的企劃出來。

第五章，重點在說明集體合作，建立工作網路的重要性，作者以他親身體驗為您說明了日本人集體工作的成功之處。

第六章，更進一步細膩地分析如何在公司裡，舉凡各種會議、各種聚會之中，徹底地發揮您工作網路的效力。

最後的第七章，除了重申企劃是一種競技之外，也提供了「80/20備而不用原則」等實用的寶貴方法。基本上，本書作者並不認為做企劃必須要什麼特殊的人才，他告訴了我們：不需要特殊的才華，只要掌握每天的每個想法，您一定也可以成為「企劃的新行家」。

綜觀全書，文字敘述不多，點到為止。意猶未盡之處皆由圖表、表格來表現，除了可收一目了然之功，讀者更可以直接引用在自己的企劃案之中，是一本簡明、清晰而實用的企劃書籍。

（蕭志強執筆）

目錄

《實戰智慧叢書》出版緣起

編輯室報告

序 章 WHY企劃

1. 企劃主導商務時代之來臨／一九
2. 認真地企劃／二三
3. 企劃力就是商品／二四
4. 設立以企劃為中心的系統／二七

第一章 腦力激盪

1. 頭腦是基礎／三五
2. 什麼是企劃／三七
3. 企劃分類／四〇
4. 企劃書的型式／四三

5. 「構想法」的種類／四五

6. 企劃必要的能力／五三

第二章 腦力操作

1. 企劃應有的作法／六三

2. 什麼樣的企劃／六六

3. 收集、分析資料／七三

4. 目標設定／七五

5. 解決對策・企劃案／七七

6. 作業順序／七九

7. 企劃書製作／八五

第三章 軟體工作

1. 自我成就動機／一〇〇

2. 企劃型行動／一〇二

3. 公與私／一〇四

4. 自我投資／一〇五

第四章 基礎工作

1. 自我企劃／一〇九
2. 商務型態／一二一
3. 時間管理／一二六
4. 手冊・記事本／一二三
5. 掌握情報／一二六
6. 提出企劃(Presenting)／一三三
7. 早起有何效用／一三五
8. 發揮你的好奇心／一三七

第五章 工作網路

1. 工作網和名片數目／一四五
2. 異質交流中發現可能性／一四八
3. 「早！」是很有用的一句話／一四九

第六章 網路操作

1. 初次見面該如何做？／一五三
2. 工作網絡的維持／一五六
3. 溝通／一五七
4. 戶外會議／一六一
5. 聚餐會議／一六二

第七章 支持力量

1. 企劃就是一種競技／一六六
2. 企劃是一種「相親」／一六七
3. 企劃是「形象共有」／一六八
4. 牆面活用術／一七〇
5. 健康管理／一七二
6. 大學筆記的活用方法／一七四
7. 自己的「秘本」／一七六