

快速制作容易通过的企划提案书!

90分钟 做好企划

(日) 藤木俊明 著

(Toshiaki Fujiki)

李宜贞 译



ASHITA NO PUREZUN DE TSUKAERU
KIKAKU TEIANSHO
NO TSUKURIKATA



机械工业出版社
China Machine Press

90分钟 做好企划

(日) 藤木俊明 著
(Toshiaki Fujiki)
李宜贞 译



机械工业出版社
China Machine Press

**ASHITA NO PUREZEN DE TSUKAERU KIKAKUSHO TEIANSHO NO
TSUKURIKATA**

by Toshiaki Fujiki

Copyright © 2003 by Toshiaki Fujiki

Original Japanese edition published by Nippon Jitsugyo Publishing Co., Ltd.

Simplified Chinese translation Copyright © 2006 by China Machine Press.

Simplified Chinese translation rights arranged with Toshiaki Fujiki

Through Japan Foreign-Rights Centre/Bardon-Chinese Media Agency

All rights reserved.

本书中文简体字版由作者藤木俊明授权机械工业出版社在中国本土独家出版发行。未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有，侵权必究。

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号：图字：01-2005-4160

图书在版编目（CIP）数据

90分钟做好企划／（日）藤木俊明著；李宜贞译．—北京：机械工业出版社，2006.1

ISBN 7-111-18081-X

I. 9… II. ①藤… ②李… III. 企业管理—经营决策 IV. F272.3

中国版本图书馆CIP数据核字（2005）第145958号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037）

责任编辑：李欣玮 版式设计：刘永青

北京牛山世兴印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

2006年1月第1版第1次印刷

880 mm × 1230mm 1/32 · 6.375印张

定 价：23.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

本社购书热线：（010）68326294

投稿热线：（010）88379007



在讲求效率的商场上，有效的企划提案必须在期限之内完成才能成为最后的赢家。

- ◎背景、构想、预算、范例，在90分钟内完成企划提案书
- ◎详细解说各产业偏好的企划书形式
- ◎进行文稿演示会议需注意的事项
- ◎针对顾客的类型拟订企划策略
- ◎多种范例格式

帮助你在商务活动中更加活力四射！

作者简介

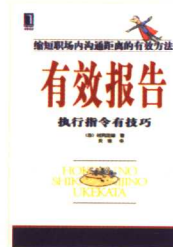
藤木俊明

毕业于日本早稻田大学教育系，担任企划营销人员，至今已制作了大约1000份企划提案书。

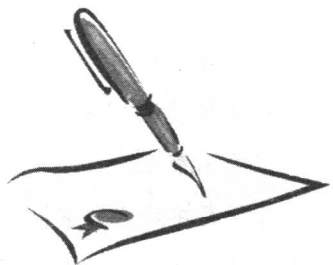
延伸阅读



ISBN 7-111-15899-7
定价: 23.00



ISBN 7-111-17167-5
定价: 23.00



前言

“藤木先生，我希望你能马上写一份提案书给我。”

“好的，今天下班前交给您。”

“不，30分钟后我就要出门了，到时候想一起带走。”

虽然很想说：“喂喂！不管怎样都不可能完成，饶了我吧！”可是平常他又不会这样不讲理，该把这件事想成是件苦差事呢？还是把它当成一个难得的机会呢？无论如何，既然顾客会这么要求，肯定是非常紧急的情况。这种状况下的要求，我绝对不能拒绝。

“我知道了，但无法设计得很精美啊！”

“没关系。我现在用电话告诉你客户提案书的重点，只要先写这些就可以了。”

然后我边听着他说的重点，边移动鼠标，开始找寻过去的提案书档案，因为总觉得曾经做过类似的文件。

挂掉电话的同时，我也找到了这个“类似的文件档案”，急忙地进行修改，最后总算将提案书完成，并以电子邮件的方式

交给顾客。

关于提案的内容，很可惜因为来不及深入了解，仅仅写出皮毛而已，但准时交件是最优先的要素。虽然当时那份提案没有得到青睐，但再次提案后就获得客户的订单了。我并不是骄傲，也不是说什么笑话，实在是这种事情在商界每天都会发生。我之所以将这件事写出来，不是为了吹嘘自己后来为客户取得订单，或是可以在30分钟内完成一份提案书，而是我认为自己拥有应付“令人为难的商务请求”的企划机制（product system）才是最重要的。

若是拥有这样的企划机制和自我的“思考判断”等技巧，同样的事情任何人都能办得到。

可是这绝不是以快速制作完成为目的的“技术”。当然，这个技术是有必要先知道的，但最重要的还是创意的源头。

除此之外，笔者更进一步希望，各位能够利用商务活动中的“时间利用法”，学习在短时间内制作企划提案书。减少不必要的时间在制作企划提案书上，而把多余的时间拿来与人交往或增加知识、充实自我。在这个时间利用法的前提下，若各位读者能充分理解本书内容，将是我的荣幸。

藤木俊明



目 录

前言

第1章 无法快速制作“企划提案书”就毫无意义 / 1

“企划提案能力”是最重要的商业技能 / 1

“明天前把提案书交出来！”这句话已经司空见惯 / 2

增加击打次数，击打率自然会提升 / 4

构建自己的企划机制 / 6

如何挤出运用自己企划机制的时间 / 8

“product time”最适合在早晨 / 9

企划提案以八成的满意度完成交出 / 11

一周生活日程表范例 / 12

第2章 实际以90分钟制作“可通过的提案书” / 23

预先设定企划提案书的基本格式 / 23

制作前先整理“提案骨干” / 30

平时的准备与习惯是高效率制作的根本 / 33

【专栏】 若有“条列式”的业务笔记，进行企划提案书制作就容易多了 / 35

找出格式，着手制作企划提案 / 37

【专栏】 随时确认客户的需求，构想自然就会浮现 / 38
书写“标题”和“前言” / 39

【专栏】 一开始的结论以假设来说明，保留调整、修改的空间 / 42

书写“背景” / 45

书写“目的” / 50

书写“构想” / 53

【专栏】 在传送企划提案书的档案时请注意计算机设定环境的差异 / 57

书写“策略和要件” / 58

书写“概略的行程表” / 61

书写“预算” / 64

书写“课题”和“结尾” / 66

汇集整理全部内容 / 70

长篇的企划提案请加上摘要 / 70

第3章 增加文稿演示次数，提高胜算 / 73

“文稿演示”的技巧 / 73

文稿演示会议前的注意事项 / 74

进行文稿演示会议时的注意事项 / 76

文稿演示会议的成败从一开始就做好管理 / 77

第4章 思考产业风格，使“企划提案通过” / 82

每个产业对“企划提案书”都各有喜好 / 82

广告产业 / 83

制造业、通信产业、运输相关产业 / 90

出版、传播、CD等产业 / 97

第5章 思考人的类型，达成“企划提案通过”的目的 / 103

提案书通过与否，完全由“人”来决定 / 103

具有决策权的管理者类型 / 104

具有决策权的业务部类型 / 109

现场负责人类型 / 115

其他类型 / 121

了解自己的类型，思考如何让“企划提案通过” / 122

想法超凡的类型 / 123

逻辑理论性的类型 / 124

对于写作不擅长的类型 / 127

第6章 诊断企划提案书 / 129

下工夫制作“可通过的提案书” / 129

统一文章字体、符号及叙述的规则 / 130

文章以条列式简洁汇集整理 / 134

【专栏】为使项目分类容易阅读，请采取画线方

VIII

式 / 137

以图解较容易传达逻辑性流程 / 138

【专栏】 字写得漂亮的人务必善用“手写的提案书”！ / 140

图解的活用案例 / 141

图解的基本意义 / 141

【专栏】 在PowerPoint里准备容易使用的图形 / 142

进一步以矩阵来表现 / 143

使版面设计更明确易懂的重点 / 146

【专栏】 使用色彩时尽量减少颜色种类 / 147

附录A 立即可使用的提案书格式范例 / 149

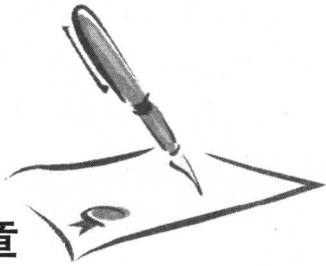
【专栏】 将Excel制作完成的表格先贴在Word上就没问题了 / 164

附录B 如何选择构建企划机制的硬件设备 / 175

附录C 如何选择构建企划机制的软件设备 / 179

附录D 如何构建企划机制的运用环境 / 182

后记 / 188



第1章

无法快速制作“企划提案书” 就毫无意义

|| “企划提案能力”是最重要的商业技能

现在是一个竞争相当激烈的时代。工作上的要求越来越严格，薪水不增反减的也大有人在。想要换个环境，但招募人才的公司却很少，所要求的条件也很严格、苛刻。在这样的环境下，作为一位商务人士，生存的最重要技能是什么呢？

在以前来说，最重要的工作应该可以说是“与客户之间没有障碍地顺利沟通”。当然今后这也是很重要的一环。此外，偶尔喝酒应酬也是必要的吧。

但是在现今社会，若只靠这些就想获得客户的订单，几乎已经是不可能的。客户必须以有限的预算去开拓业务，若只想



运用良好的人际关系来获得订单，是会造成客户的困扰的。

对于如何获得订单，我想大家会有许多的意见，不过其中一个重点还是“企划提案能力”。即使说是耗尽精力去学习这两种技能也不为过吧！

那么所谓“企划提案能力”指的是什么呢？

那就是：提出客户所希望的solution（解决问题的方法）。



对方会依据此提案的价值酬劳，交付工作给您。在商界，这也是理所当然的事。但对于明明很有实力，却至今不曾获得相应报酬的人而言，最好把它想成是天大的好机会。因为做出好的提案，才能增加被认同的机会。

本书对这种怀才不遇的人有相当大的帮助。读完此书的人可以在短时间内，完成更有效果的企划提案书，也能抓住更多的机会。

请务必学会在短时间内完成企划提案书的企划机制能力，希望您能做出更多、更有效的企划提案，得到更多的工作机会。然后在空闲的时间里与更多的人接触，开阔自己的视野。作为一位商界的精英人士，增加“实力”的第一步就是读完这本书。

|| “明天前把提案书交出来！”这句话已经司空见惯

假设您是负责A公司客户的员工，也是第一年进入公司的、

营业部门的新人。

某天上司找你去，对你说：

“某某，把我们公司的新产品PO-555推销给A公司吧！这是个很盛大的发表会，明天前将提案书交出来，内容大致上是……的感觉。”

“啊？明天吗？我今天下午有个会议，没什么时间做……”

“你想办法尽量做出来。”

“这样的话我可能没办法将提案书做得很完整。”

“那么，让你看看几年前我给客户的提案书副本，你拿去参考参考。”

“啊？书面的报告书……（快速地浏览一遍）这不是完全不同的提案吗？”

“你真啰唆！大致就是那样的形式，做得差不多就可以了，反正到时候是口头报告。”

这时，您就会趁午休时间急忙到大一些的书店，寻找可以参考的书籍。诸如《企划书的写法》《提案书的制作法》等等的书籍有很多，可是总是没办法找到适合你的书。

“所谓提案书就是指……”这类说明功能的书是很多，却没有提到“实际上该如何运用”这种内容；或是虽包含一堆格式，却让人不知道要怎么运用；再不然就是写的像计算机软件的使用手册，这些都不是你想要的书籍。

我也曾经有过许多次这样的困扰，因此从这些经验里整理

出自己的“快速制作提案书”方法。希望各位读者务必将这本书灵活运用在工作中。

|| 增加击打次数，击打率自然会提升

前面所举的例子，在每个公司里面应该都已经司空见惯。这样的主管并不少，一切只有靠您自己努力。

总之，非做不可的事是什么呢？那就是“制作可让客户接受的提案书”。

商务人士被要求的就是结果。以棒球来说，即使击打姿势稍显差了一点，但只要能击出安打就算成功；以足球来说，不管是不是恰巧踢进，只要能射进门就算得分。

假如撰写的企划提案书不能通过，就没有意义了。您首先必须做的事就是思考“被认可的提案书”并制作出来。这些是早就应该知道的事，但要明天早上交……这还是很头痛的问题！

所以，接下来必须学会的就是快速完成。

不管您是困惑还是烦恼，这种“在没有时间的情况下制作企划提案书”的场景，的确是经常发生。因为必须配合客户的时间。客户如果说“我明天就要”，那明天前就一定要做出来；如果他说“一个小时后就要”，那么如果一个小时后没有交给他的话，就毫无意义了。客户要求您“明天交出”，您却花了一个礼拜的时间，即使做得再完美、再有创意，交出时却



早已失去了时效性，不过是徒劳无功，此时客户早就与您的对手边喝茶边开始协商了。

对商务人士而言，首先被要求的技能就是“提案能力”。可是再进一步说的话，最先被要求的其实还是“结果”。因为如果提案没被采用，根本也不会得到任何评价。

虽说如此，但在商界百战百胜的人是不存在的。即使是拥有长年企划提案经验的我，写出来的提案书中大部分也会被当作垃圾。当然其中确实有“容易过关的企划提案书”。关于这点，本书中会有许多重点提示，不过这些方法也不是绝对可行的。也就是说，为了求得过关，“增加提案次数，也就是制作许多提案”才是最实效的方法。

以棒球为例，“结果”→“击打率上升”、“增加提案次数”→“增加击打数”。就像日本棒球选手铃木一郎，击打次数多却不一定指击打率高。即使击打率只有两成，只要击打次数多，安打数自然也会提高。

总而言之，必须增加击打次数，并在提升击打率方面多下工夫才行。

要怎么做才能让击打数增加呢？每个人的时间都是有限的。如果制作一份企划提案书必须花三四天的时间，那其他提案的机会就会减少。为了能够快速提案，制作企划提案书的时间务



必要减少到最短。

另外，学会“快速制作提案书”的技能，对于商务人士的个人风格也会有良好的影响。

为了每天的工作，不断充实自己是必需的，而与人会面、收集信息也是非常重要的。此外，若不维持健康的生活，就没办法进行这长时间的竞赛。常常有人说“已经好几天熬夜写企划书”、“明天一早要演示文稿，所以今晚要通宵赶出提案书”，可是这样睡眠不足又不健康的脸色该如何面对客户呢？而且这些人大多会在半夜吃宵夜，和同事聊天，利用时间非常没有效率。

当然，在漫长的职场生涯中，一定会有熬夜的时候，可是平时工作就这样不休息的话，有一天一定会进医院的，在此奉劝各位还是避免这样的工作方法。

正因如此，具有快速制作“可通过的提案书”的技能就更加必要了。

制作企划提案书大概用90分钟就足够了。就算是在非常忙碌的时候，应该也能腾出90分钟的时间。此外，90分钟对于人类的集中精神方面而言，是不算长也不算短的时间。

|| 构建自己的企划机制

想利用90分钟制作可通过的提案书。