

会做企划书爱情不烦恼

需要全本请访问 www.ertongbook.com

序曲 光会说说气话是不够的

咱们中国人硬是了得,懂得打战,尤其是打胜战。所谓 办公室里作企划、定决策,与竞争者决胜在世界各地（运筹帷幄之中，决胜千里之外）。记者们问美军将领：“ 你如何打败萨达姆 ?” 哦 咱看《孙子兵法》。”

对大部分的人来说，什么是“ 企划案 ”，真是一下子使人坠入五里雾中，如丈二和尚般地令人摸不着头绪。“ 咱为啥要学这玩意儿？会不会企划案跟咱又有什么相关呢？即使会了这企划案又如何？ ”一连串的疑问，真是不知叫人从何说起？

孙子云 夫未战而庙算多者胜

人生如战场，古今中外皆然。尤其，咱们有幸生存在今日之时代，更要努力拼搏。否则，终究不能功成业就和扬名立万。但是，今天已经不是往夕，光靠你个人的努力、拼搏已经不是很足够的了，而要靠这

个人的努力、拼搏，想要出人头地，则更是难上加难。因此，如何替自己拟定一个创意企划案，此其时矣。正如我们的先贤孙子所说：会做企划案的胜出，不做企划案的败北。多做的胜利，少做的失败。

联想：一、此段孙子先生的原文如下：夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎！

二、古人说得好：谋定而后动。什么叫做谋？即是笔者现在讲的企划了，而不是一般俗人讲的气话。做企划有益于人生，讲气话无补于成事。

哪些人要写企划案？

虽然，笔者巧妙地破了这个题（搬出了孙子兵法）。或许，读者诸君还是不懂，这企划案与咱有何相干？咱活了一辈子，从来没写过什么企划案，不也是活得好好的？当然，有的时候上头也交待咱写什么报告。咱告诉他，咱只会本本分分做人、做事，一切都凭良心，咱写不来这些。结果，不也就这么混过来了。但是，时代不同了。如果，你还是用这些老套，恐怕对付不了现在的这些头头了。那么，到底哪些人要写企划案呢？

学生,企划案是你人生的灯塔

对每一位学生来说，首先要立志。也就是说，你将来想做什么样的事和人。于是，根据你自己所立的志向，拟定一个企划去执行。这拟定一个企划去执行，实际上来说，就是写一份企划书了（也有人称之为：人生规划、生涯规划）。有了这份东西，然后你照着去做，自然不会不成功的。说白了，即使不成功，比那些没有个计划，每天瞎撞胡混，也要来得好一些。

当然，笔者是赞成学生们都要有一个企划人生的。否则，一切听天由命，对自己的将来，肯定不会好过由自己精心企划，按步完成的来得好。可是，在咱们现在的社会、学校里，就没有一门课程，专门教人企划人生。虽然，商学院里有行销学（Marketing），行销学中有些策略规划等名词。但是，这些都是对商业运作来说的，和学生们的企划人生似乎搭不上线。

联想：一、如果在大学里开一门人生规划(生涯规划)的课,由小管我去执教,那么一定会受学生们的欢迎。

二、笔者一直在想一个问题,即是：一个学生在学校里成绩非常好,是否保证会找到好的工作或将来工作时会比别人更出色 答案是 不一定。因为,此两者不相关。

笔者经常被学生家长问道：“管先生，您德高望重，又从外面来，能不能替小犬出出主意，他是否到国外去留留学？”接着对方又说：“当然，我们这一辈子赚的钱虽然不多。但是，我跟老伴商量好了。咱们豁出去，不要退休金了，应该有能力让他读完书的。”于是，笔者就反问对方：“令郎留学的‘目的’是啥？”“回来可以容易找到工作和赚回咱们的退休金。”

笔者于是不得不严肃地说：“门都没有。留学回来不但更不好找工作，也永远赚不回你俩的退休金。”笔者只得语重心长地对他们说：“趁你们今天还没有退休，人际关系尚存。将令郎在国内安排一个工作，然后令郎娶妻生子，你们也可以含饴弄孙，这不是人生乐事吗？并且，你们俩的退休金没有用掉，自己手头宽裕，也可以资助一下令郎，不是一举两得？”“反之，即使令郎万事顺利，三五年后从国外修得个硕士、博士回来。此时，你们均已退休，再要找关系为他（令郎）出力，已是心有余而力不足了。更何况，令郎已拥有那张文凭，高不成低不就。在人浮于事的今天，不是给大伙添乱吗？”

联想：一、此时，叫天不灵，叫地不应，看你怎么办？早知如此，又何必当初呢？

二、时代不同了，前人成功的例子，到现在可能就不管用。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

有个比方，一个人种田丰收，可能发了。人人种田丰收，那么你要倒大霉了。

三、以前留学的人很少，有个洋文凭自然吃香。今天留学的人多了,洋文凭随手抓一大把,又有什么稀罕？

上班族,企划案是你晋升的敲门砖

对个人来说，多算胜少算；对企业来说，更是如此了！有写企划案的企业胜出，没写企划案的企业败北。那么，对那些天天看人脸色，听人摆布的上班族来说，要不要会做企划案呢 自然,会做的晋升,不做的下岗。

笔者的经验，当年笔者服务于工研院，有两位经理一起到美国参观电子展。回来之后，两人一起交报告。其中一人，写了两页，简单地说明了一下。另外一人，将此次的心得及他收集来的资料，整理成一本书。并且，建议公司，可以怎么做？此时，恰巧要决定一个人事晋升，决定由谁任专案经理，在他们俩人中选一个。很自然的，写一本书的那位经理出线了。因为，头头们想：“ 这个人做事那么认真,就让他试试吧 !”

另一个故事是这样的。两个业务员到非洲去考察，看看有没有鞋类的市场。回来以后，两人一起写报告。一个人认为：非洲的土人没有鞋穿，因此对开发鞋业来讲，是一片处女地。另一人认为：非洲的土人不用穿鞋，因此对开发鞋业来讲，是没有希望的。由于他们两人的

假设不同，最后出来的企划案不同，结果自然也就大不一样了。积极的业务员，升了职位发了财；消极的业务员，丢了工作倒了霉。

创业者,首先要会做企划书

笔者在大陆经商，屡次面临有亲戚或晚辈想创业和自立门户。于是来找我，对我说想开一个饭店或一家工厂。凡是碰到这一类事情，笔者的反应，即是：请你提一个企划书出来。尤其，要做好可行性分析。只要笔者这么一问，十件事情有九件，都是不成的了（对方提不出企划书来）。

有一次，笔者问了一位创业者。“你的企划书中，资金全部由我出，利润大家均分。厂房、设备由我出，风险全部由我负……那么，你出什么呢？什么，你给我一个投资的机会。就是因为你是咱的长辈、亲戚，否则——”一份合理、负责的企划书是创业必备的条件。如果你不会做，那么就甭提要创什么业，还是乖乖地打工拿薪好了。

如果你想创业成功，一定得从做企划书开始。从企划书的步骤，一样一样地来分析和思考。最后，你写出来的企划案，才能符合实际又可能执行。这样，你的创业才有成功的一天。否则，光是胡思乱想不务现实，只不过是在浪费你那已经不多的光阴而已。

用企划书来谈朋友

笔者这么说，很可能让你吓了一大跳。不过，这绝不是盖的（吹牛）。如果，你谈朋友是靠父母之命媒妁之言，那么可能不用写什么企划书。反之，像现在的年轻人，一次谈好几个。那么，不做企划怎么行？因为，首先你的资源(人、钱、时)有限,同时谈好几个朋友,通路不顺畅,企划不周严，不出问题才怪。

以笔者自身的经验为例。光是看《尼罗河上惨案》就看了三次。第一次去看的时候，什么都不知道，一直到戏完，才恍然大悟原来凶手是谁。第二次去看，还能忍着不说。到了第三次，笔者实在忍无可忍，在戏院里嚷了起来“:我知道凶手是谁。”惹得四周的人,向我丢‘可乐’瓶。你说，可不可怜。

笔者读大学时，上第一堂成本会计课，教授开门见山地问同学“:请女朋友吃饭、看戏,怎么做账?”大家一致回答“:出成本,当费用。”教授开口了“:这也不一定。如果,此女将来跟你有了结果(嫁给你了),则可以:出成本,当投资。”因此,同样是请女朋友吃饭、看戏,做起账来则可以完全不相同。

联想:一、如果只是陪你玩玩,大家便分手了。自然,在成本计算时,只能当费用来处理 如果你和她有了结果,你们成了夫妻。自然,在成本计算时,可以当投资来处理。成本会计的

原则，费用要愈少愈好，投资要愈大愈好。因为科目不同，用法也就不同。

二、笔者谈朋友的原则是：没有结果的费用不可太省，以免让人觉得你很小气和不上路；会有结果的投资不必太奢，由于来日方长一笔账可以慢慢算。

千金难求好企划

古人说得好“书(企划书)中自有黄金屋,书中自有颜如玉。”这句话说得不错，大大地有道理。无论对个人或企业,只要拿得出好的企划书,没有不功成、名就、利来的。但是，好企划难求。至少，一个好企划，必定要具备四项条件,即是:天时、地利、人和、人才。

以北京申奥为例(2008 年申奥已经成功），今天咱们申奥的天时是可以的。改革开放以来，一切向外接轨。因此，在此时中国提出北京申奥，经过全国及海内外同胞（此即是：人和）一起的努力与支持。加上咱们中华大地的地理位置及繁荣、富庶(此即是 地利),所以成功了。

当然，北京申奥成功。并不等于这件事情的结束，反而是这件事情的开始。为什么会如此说呢？因为，今天奥委会将 2008 年的主办权给了北京，接下来就要看你们怎么去办了？为了胜利成功又少花费，这需要有一本好的企划书。那么，这本企划书现在在哪里，由谁来执笔(此即是:人才)？

同样是办奥运，可能人家美国或西方先进国家来办，是会赚钱的（这不是灭自己威风长他人志气）。今天，让咱们北京来办肯定是要赔钱的。既然如此，咱们为什么还抢着要办？难道咱们真的是钱多了，用不完了，一定要如此来挥霍一番？当然不是，咱们有咱们的算盘（此即是大企划）。

其一，从账面上来看，咱们这次办奥运肯定是赔钱，不但要赔而且是要大赔特赔的。

因为，咱们是第一次办，有许多硬件设备还要重新弄起来。在这方面的投入，所要花费的金钱是巨大的。但是，这有一个好处。就是此次奥运办完，这些硬件设备留下来了，可供咱们往后继续使用。不但继续使用，也因为人们使用，为咱们培养出更多更优秀的运动选手。这笔财富，远远是不能用金钱来衡量的。

由于咱们没经验，想争取这次主办权，咱们开出的条件肯定比别国优惠。因此，一本账算下来，加上经验不足，有可能该赚的没赚到，不该赔的反倒赔了。到最后一笔总账，十之八九不离赔。但是，这有一个好处。就是此次奥运办完，这些经验、人才留下来了，可供咱们往后类似活动时使用(例如重庆：AAPP；上海：申博)。所谓塞翁失马，焉知非福。这笔财富，当然也不能用金钱来衡量。

其二，醉翁之意不在酒。奥运赔的钱，可以从其他方面去赚回来。

经商之道无他。就是：打的来、骂的来，赔钱的生意不来。今天，咱们赔了那么多的钱来办奥运。目的不是为了赔钱，而是想赚钱。不但赚回所赔的钱，还要更多，至少要多于此笔钱的机会成本（即是：银行的利息）。否则，咱们还瞎忙什么？

联想：一、什么叫机会成本呢？即是，有一笔钱，你今天不用在这里而用在别处，可以得到的利益。因为，你已经将此笔钱用在这里了，自然这利益是没了的。这没了的利益，对这笔钱来说，就是它的机会成本。

二、因此，任何一笔钱都是有机会产生利益的。今天，咱们不办奥运，将这些钱用在别处，也会为社会带来收益。而非是不办奥运，这笔钱就不见了。

由于咱们今天刚改革开放不久，最近又要开发西部。因此，咱们需要大量地招商引资，需要大笔的外资与外商来中国活动。所以，咱们想利用这次奥运的机会，让外国（全世界）的媒体，都来咱们的北京，将咱们中国介绍出去。否则，不办这个活动，咱们就会少了这次机会。所以，咱们今天办奥运旨在于兹（二愣子你懂了吗？）。

其三，谁来写这份价值千万的企划书？

大生意人和小生意人的最大不同，即是，不能光

需要全本请访问 www.ertongbook.com

做赚钱的生意，赔钱的生意也要做一些。今天，咱们赔钱来做奥运。要知道，这赔钱做的难度比其他国家赚钱做，可要难上几十倍，甚至几百倍。因为，赚钱做奥运（譬如：美国、西方国家），只是多赚、少赚而已；赔钱做奥运（咱们中国北京），能少赔一元就是一元。也就是说，要抱着少输既是赢的态度，认真努力地来做。

第一步，这企划书怎么写，由谁来写？要知道，虽然咱们表面上（账面上）是赔，但结果却是要赚。因此，这企划案硬是不得了的真功夫、真本事。不是说，反正是要赔，要大赔特赔，随便做做就行，谁来做都好。这像话吗？太不上路了吧（说一句上海话：不是模子）！



这些傻猴哪是咱的对手？

第一章　似云似雾又像花／企划的真谛

什么是企划？一个人有成竹在胸，然后画出来的画，咱就称之为：企划。这成竹在胸虽未画出来，已是一个企划了。这适用于做任何事情，大可以治国，小可以治家、治人……

“企划”这名称，一听就是外来语。咱中国虽有这玩艺，但不是这么说。如果，勉强要用咱的语言，咱就叫它作：“计”。咱所谓的：心生一计。换上老外的说法，就是要写企划书了。听过三十六计的故事吗？三十六计的第一计就是：瞒天过海。这瞒天过海的工程有多难，要将几十万的大部队渡过大海，又不能让头头知道？三十六计的最后一计就是：走为上策。二战时盟军的敦刻尔克大撤退即是，40 万的盟军要安全撤退，这是多大的企划？凡是这种计，都要做严谨的“企划”，否则是不会成功的。

企划到底是什么玩艺？

如果你要去问：“企划是啥？”那么就人言人殊了。也就是说每个人的说法都不一样，却都是说同一回事。这有个比方，好像有三个瞎子去摸象，一个摸象鼻、一个摸象身、一个摸象尾。结果，他们三个说出来的象，有人说是一根绳，有人说是一面墙，有人说是一条管。那么，这象到底是什么呢？个别的描述，肯定说明不了一头象。必须将三个人的描述综合起来，再加以形容、说明，才能让人们对象有一个全面的印象。

联想：一、瞎子是看不见整只象的，他只能凭着自己的感觉，也就是他摸到的那一部分来界定象是什么。因此，他今天摸到象鼻，他会将象想像成一条蟒蛇；他今天摸到象身，他真的不知道怎么形容它最好；他今天摸到象尾，他会想原来象是一根绳，哈……

二、咱们对一件事情的了解，真的很像瞎子摸象。各说各的话，永远也没有统一的意见和共同的交集。可悲呀！这么明确的“一头象”，碰到一群睁眼瞎子，你说该怎么办？

企划的定义

笔者认为：企划就是为了达成解决某一个问题的目标，所产生的一种想法或思考，而将此想法或思考付诸于

执行的程序。这是什么意思呢？首先，让笔者为读者诸君界定一下几个名词。

一、目标，即是一种“标的”。有了标的，人们知道了努力的方向。比方说，目标是月收入800元。那么，大家就朝这800元去努力。否则，没有目标，大家使力没了方向。自然，不是使不上力，就是相互抵消了力。

二、问题，即是出了“状况”。因此，企划是从问题开始的。如果没了问题，一切OK。那么还瞎忙什么？

三、解决，即是消灭“问题”。有了问题，只要能迅速使它不见或消失。那么，就算是解决了问题；否则，问题没有不见或消失，而你老兄不见或消失，也行。至少，眼不见为净。

四、想法或思考，即是一种奇特的构想，而非一般的构想。一般的构想就是大家平常所用的。今天出了问题，如果再用平常的构想，肯定解决不了问题。因此，必须要有一种奇特的构想。

五、执行，即是采取“行动”。如果光是有想法或思考，而不采取行动，则对问题的解决，始终是帮不上忙的。只有执行，也就是采取行动，才有助于问题的解决。

六、程序，即是一定的执行“方式”。也就是说，今天要执行，一定要照一定的方式来；否则，你做你的。你高兴怎么做就怎么做，想停就停想做就做，那么没有一个人能预期有什么结果，也是徒劳无功的。

联想：当年刘备治蜀，下了禁酒令。发现有人家藏制酒器具，于是准备要处置他。无人可以进言，众人大为苦恼。半路上，他的幕僚(助理)心生一计,捉了一对男女。刘备不解“你捉人家干啥?”幕僚答“此二人通奸。”又问“光天化日之下，怎有可能?”幕僚理直气壮地说“他俩有通奸的工具。”刘备一听，立即下令放了那家藏制酒具的人。

有效的企划程序

在管理的循环中，企划首当其冲。什么是管理的循环呢？即是：企划、执行、评估、行动（简称：P-D-C-A。Plan·Do·Check·Action）。企划是依据当前及未来的环境，个人或企业评估自己的能力，找出机会、确认问题、设定目标、拟定达成目标的企划方案的一连串工作。什么是企划呢？换一句话说，即是企划会让个人或企业面临变化、挑战时，更有承受能力从容应对的一种管理程序。

企划的程序，应分为两大类，即是企划背景评估与执行企划。个人或企业经由对企划背景的评估，找出问题和机会。然后，依据找出的问题和机会，拟定切实可能的企划书付诸执行。再从执行中查核有否不当之处，适时地纠正，使企划能顺利地被执行下去，完成管理上的 P-D-C-A 循环工作。

需要全本请访问 www.ertongbook.com