



找人免費刊登

30秒快速找人才 | 優勢說明

會員登入

立即註冊

找案件

找人才

成交龍虎榜

主題專頁

接案知識庫

新手上路

常見問題

[外包網首頁](#) > [接案知識庫](#) > 專長入門與行情

讀 趕快註冊來看看朋友對哪些內容按讚。

列印文章

做一個會讓人「哇！」的提案

文章來源：[意識文化](#) 發表日期：2011/05/27 瀏覽數：22406

企劃專案提案經驗分享

受訪者：謝佩琪

現職：創異廣告公司創意總監（inspire集團旗下子公司）

企劃經歷：OgilvyOne、JWT、Leo Burnett、Dentsu

想要當一個提案高手，擁有「敏銳觀察力」、「良好的邏輯與整理能力」成了必要條件，可以在短時間內抓出業主的问题並做成策略提出建議；更要有越挫越勇的精神，而謝佩琪就是這樣一個模範。

凸顯你的價值

要說謝佩琪是一怎麼樣的受訪者，最先讓人想起的應該是她輕快的語調、絕對的專注力，還有甜美的笑容。訪談過程中，她不斷運用這三項特質，分享過去15年來所累積的經驗，每分享一個案例就會讓人感覺好像自己也參與了那次的提案，這種「述說」的能力確實令人印象深刻。讓你在不自覺的情況下跟著遊歷了一回她的職業生涯，而且收穫滿滿。

她說不論遇上什麼樣的客戶，不管她到底對自己的產品或經營策略有沒有方向，最重要的事情是做出一個讓對方會發出「哇！」的提案。當她這樣說時，似乎也在她眼中看見併發出來的火光與熱情；尤其聽見她分享的那些「故事」之後，更是令人在心底忍不住的跟著「哇！」了起來.....

藉由showcase，進到客戶心裡

所以企劃人員都希望透過第一次接觸瞭解客戶的「真正」需求，但事與願違的狀況經常發生，尤其遇上對自己產品或經營策略不明確的業主時，對方總會期待「提案者」能夠替他們找出「策略」與「方向」。因此，去見廠商前謝佩琪一定會事先做好功課掌握該廠商目前所處的市場狀態，以及瞭解各項競品特色與優缺點。「當遇上這一類的廠商，懂得發問很重要。不過有時也會問不出個所以然，那麼我就會分享一些showcase的經驗，問問對方是否面臨同樣的處境。」這樣做的好處在於能夠逐步找出業主內心真正的想法，並進一步確認企劃發想的方向。

2008年，由美國次貸危機引發的金融風暴席捲全球，奧美便針對「經濟衰退」的狀況，邀請一些潛在客戶與既有客戶參與研討，過程中分享了不少過去曾經服務過的國內、外成功案例，並提出改善對策。「客戶藉由這些showcase，能夠知道我們明白他們目前面臨的問題，還能提出具體的解決方法，這對客戶而言具有一定的吸引力。」也能夠建立起客戶對自己的信任，畢竟表現的越專業越能讓對方產生信賴感。因此，提案過程中利用「經驗分享」的方式，有助於強化客戶對自己的信心，還能藉此瞭解客戶的需求。

與窗口建立良好的溝通管道

若是參與比稿，通常會有三至四家廠商一起參與，想要從中脫穎而出，就要看清楚對方提出的「brief單」。好比一家公司推出新款機車，裡面就會註明：機車的功能、特色與



- 搞懂業主的心意，別拿真心換絕情
- 關鍵提案90秒
- 構思要有吸引力
- 提案技巧：只要3~4個重點
- 聽懂弦外之音

- 主管不說，但你一定要懂的50件事...
- 小說傳統出版—投稿篇
- 簡介的特徵和目的
- 來學習「1分鐘簡報法」
- 打造簡報的「入口」

他們希望主打的「TA（目標客群）」幾歲到幾歲等等。當從對方那裡得知這些訊息展開創意發想之後，若過程中覺得資訊不足，一定要打電話給窗口詢問清楚。

與窗口保持良好的關係是必要的，藉由窗口你能夠更深入的瞭解業主的想法，因為制式的brief單無法滿足提案者的需求，「好比對方說他們想要主打的TA是年輕人，但年輕人還可以分成：叛逆型、大地型（喜愛遊山玩水）或夜店型；這就必須透過窗口去釐清他們希望的TA類型。」經過這樣的討論就能逐步縮小範圍，歸納出客戶真正的需求。

謝佩琪強調「溝通」是企劃前期最重要的工作，其次是「發現問題」，因為客戶給的線索通常不會太多，提案者就必須藉由這些蛛絲馬跡找出答案，更重要的是找出與別人不同的「差異點」。

例如「大家都在講美白，不斷強調『白』的重要性，或許我就能從『黑』的角度切入，」再聽聽看業主對這個方向的接受度如何，畢竟業主有可能會覺得這個概念太過「負面」，或他們希望的呈現形式是以「美麗」、「亮眼」的方式表達。「**你就是要利用各種方法去探對方口風，取得更多的資訊才有辦法做出達到對方需求的企劃。**」

做市調歸納眾人意見

市調是歸納與收集意見非常好的方式，尤其需要數據來佐證自己的推論時，市調更是不可缺乏的幫手。但做大規模市調需要龐大的經費，謝佩琪建議可以利用「**碎石子調查法**」，也就是詢問親朋、好友的意見。

「你一定要先去瞭解誰在用這個產品，誰是你說話的對象，如此你才會知道問題在哪裡。」例如機車廠商想說話的對象是18~25歲的學生，但由於早就超過這個年紀，自己「印象中」的年輕人早就改變了，就可以去問誰的朋友、誰的弟弟、妹妹可以幫忙做調查。「問題設計的內容，可能會包含他們都會去哪裡玩，騎什麼品牌的機車，為什麼不選哪一類型的車款。」經過這些問答，便能歸納出「大約的」一致性，「**例如覺得這個品牌老化，那麼我們應該做的方向就是讓品牌年輕化！**」

此外，謝佩琪也認為在創意發想過程中有時候會陷入「主觀」危機，為了避免這樣的狀況發生，「市調」是比較好的方式。

「市調是一種有依據的東西，不會太主觀。有時我們會希望利用『客觀』的想法再加入『主觀』的創意。因為，太過主觀，風險很大。」

不過「碎石子調查法」也有缺點，就是「取樣太小」。為了避免業主提出這樣的質疑，謝佩琪一定會先跟對方說明這次取樣的大小、TA是否符合需求，同時強調這只是一個小規模調整的調查，「要是客戶對大規模調查有興趣，並且覺得有必要進行，我們才會替對方做大規模市調。因為，那又是另一筆預算。」

找出誰是決策者

進入簡報室之前，還有一件事情要打聽清楚，那就是「**誰是決策者**」。每間公司的做法不同，有的會直接向老闆報告，有的會從低階主管一路報告到上面。有些老闆真的會聽，然後就做出決定。但有時可能什麼也沒說、什麼也沒做。

謝佩琪還曾遇過老闆聽完後對員工的訓話，「那個老闆聽完以後沒有針對內容提出具體建議，而是直接跟員工做教育訓練，我們也就只能跟著一起聽。」當然異言堂的狀況也很常見——「就是大家你說一句、我說一句，但最後還是沒有結論。」若真的遇上這樣的狀況，謝佩琪的方法就是站出來幫大家做個總結，「這時候就要跳出來問對方：那各位的意思是不是.....還是覺得.....要是沒有意見，那我們就會按照這個方向修改。」因為如果當天不能做出具體意見，那就等於白開了這次會議。

這也就是謝佩琪之所以會強調，**一定要搞清楚決策者是誰**的原因，若是弄不清楚，那麼每一次簡報都要不斷、不斷的重複同樣的內容，其實並非好事，最好能夠根據不同的對

投資100美元能得到什麼回報？

2小時
內賺取
185美元

3天內
賺取
990美元

2個星期
內賺取
5320美元

IFOREX

象進行調整，將有助於達成溝通的目的，畢竟面對不同的對象最好使用不同的講話方式。還有另一種狀況也很讓人傷腦筋——「我也碰過決策者都不自己出面的，那時候就很難進行評估。只好透過接觸窗口的意見來揣測企劃方向是否正確。」

觀察、邏輯、整合

不過，謝佩琪也不是屢戰屢勝。她也曾遇過非常尷尬的場面。她說那次提案報告，同事才剛講兩頁，台下老闆就說：「跳過，這些我知道，跳過、跳過、跳過；還一直強調我只有10分鐘」。那時候她就知道大事不妙。

「為了緩和尷尬的氣氛，一上台我就說：謝謝老闆把時間留給創意，因為創意確實很重要。」就這樣，一句簡單的玩笑話化解了現場原本僵固的氣氛。雖然最後案子還是沒過，但當時那位「跳過」的老闆留在現場的時間比起他說的10分鐘，還要多更多。「其實當那老闆一直說跳過，我們就知道整個企劃的方向錯了。不過還是要想辦法表現出我們的專業，至少減少負分。」

擔任一個優秀的提案人員，確實不能期待每個廠商都會給你善意的回應，尤其是當你站在台上，發現底下的人不斷皺眉或是心不在焉時，就一定要想辦法抓回對方的注意力，「保持現場一定程度的愉悅，我覺得很重要，因為氣氛輕鬆對方會比較願意傾聽。」謝佩琪在採訪過程中確實也都一直保持美好的笑容，不管採訪過程中被餐廳服務生打斷了多少次，她仍舊專注的回應所有問題。

採訪結束撰寫完這份文稿之後，突然覺得當我們不斷追問到底一個優秀的提案人員應該要具備哪些特質？一份好企劃應該具備哪些內容的時候，或許我們應該回過頭來先問問自己：「是否一直擁有熱情，是否一直有無限的好奇心，是否樂於自己的工作？」要是沒有，那麼不管怎麼努力大概都沒辦法像謝佩琪一樣——「保有她甜美的笑容」。

【1分鐘提案技巧精華總複習】

不要吝於表達自己的想法，要懂得適當提出意見，但也不要強出頭。你該做的是——凸顯出自己的價值，不要只當一個執行者。

本文節錄自《企劃高手不告訴你的47個提案巧》一書，由意識文化發行。

下一則：搞懂業主的心意，別拿真心換絕情

入門案件 歡迎接案新手提案

NEW

BBQ場地佈置清潔(5千元以下)
網拍服飾新商品上架(5千元以下)
焊接電路板線材家庭代工(5千元以下)
臉書粉絲頁管理(5千元以下)

文具禮品包裝整理代工(1萬~2萬)
網站活動網頁與EDM設計(5千元以下)
服裝裁剪代工(5千~1萬)
各類服飾車縫代工(5千~1萬)

more

Google 提供的廣告

1.人力銀行

2.找工作

讓更多人在Google搜尋時看到您

Google廣告專家將免費協助您建立第一個廣告活動，立即來電話詢！到 google.com.tw/GoogleAdWords



104人力銀行 - 求職 | 104外包網 - 接案 發案 | 104家教網 - 家教

104外包網提供發案找人、兼差接案等刊登服務，為接案方找案件與發案方找高手的外包媒合平台。

一零四集團外包網 版權所有 © 2017 104企業網站 | 建議瀏覽器IE10以上 隱私權條款 意見反應 手機版網頁

