



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](#)

搞懂業主的心意，別拿真心換絕情

文章來源：[意識文化](#) 發表日期：2011/05/27 瀏覽數：15201

企劃專案提案經驗分享

受訪者：施慕筠

現職：泰可聯合國際事業有限公司 企劃部經理

企劃經歷：康軒文教集團企劃編輯

懂得犧牲，也就懂得付出。這似乎是專業提案人員共同的特質，因為他們總是用無比的耐心、毅力與精神去跟任何事情搏鬥，只為了把最好的提供給廠商、客戶、大老闆們。只要能換得對方的贊同，似乎某一部分的自己也就滿足了。

找出與眾不同的那個點

大學畢業後一直待在出版業擔任書籍企劃，直到五年前，施慕筠才踏入目前公司開始涉入活動企劃的工作。雖然都是「企劃」，但工作內容卻有著極為不同的型態，一靜一動的轉換卻也因此讓她找到自己努力的方向。五年多來，她從執行企劃做到專案經理，看似平順但背後倒也沒有大家想像的那麼美好，畢竟經常過著爆肝的不正常生活，確實折損掉了一些健康。

不過能夠從事這份工作，對她而言是件好差事，因為骨子裡她的確是個喜歡熱鬧的人，也或者說有些害怕孤單吧。擔任企劃經常都是「團隊」工作，自然也就補償了她那一部分的情緒，轉而有了更多力量發揮在這份工作上。因此，每當完成一件企劃或是幫客戶完成一個活動，對她來說裡頭有著充實存在感，因此當採訪開始後，她就像是在進行一場「簡報」，毫無保留的分享任何她知道的消息。

找創意，最有趣也最困難的地方

企劃這個行業是個需要大量腦力激盪的工作，對於施慕筠而言時時刻刻無不處於強迫思考的環境之中，是她之所以喜歡這份工作的原因，卻也是工作中最受挑戰的部分。因為每次接到新工作，面對的很可能是自己全然不熟悉的領域，唯有保持自己的大腦成為Flash才有辦法時刻灌注新的思維。因此她認為提案過程中最困難的部分——莫過於替一個全新的企劃找出「與眾不同的那個點」以及「不可取代性」！

專門承攬其他廠商標案的公關公司其實非常多，做企劃的人不在少數，在承攬案件需要比稿的前提之下，如何讓自己能夠異軍突起受廠商信賴，能否嗅出廠商的需求，並依據他們的需要設計出「吸睛點」。

施慕筠建議想要抓住客戶的需求，一定要瞭解這家公司的屬性，對方公司的活動窗口負責人是最重要的資訊來源，不論這是家公司的企業文化、活動希望達到的訴求，都可以從窗口負責人取得。例如有些廠商可能會希望「硬體」看起來非常厲害，那就去搜索或從硬體廠商那邊去詢問，是否有什麼新科技能應用在這次提案。或者是該家廠商覺得能夠「異業合作」這件事情很棒，那就針對這個部分多下功夫。「只要能夠做到迎合廠商需求，但又能凸顯出你的something special」，大概也就將提案過程中，最困難的部分執行完畢了。



· 做一個會讓人「哇！」的提案

· 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」

要分工，專案管理講技巧

不過開始進行企劃發想前，還要記得「[工作分配](#)」這件事！現在有越來越多廠商習慣在截止日一至兩星期之前公布標案訊息，實際作業的時間很少，「我還曾經遇過從得標到結標只有兩個星期的案子，」那段時間施慕筠就跟鐵打的一樣，沒日沒夜，頂著爆肝的風險熬夜工作。

因此，當得到公開招標的消息之後，就要做好分工——有人要負責廠商背景調查、內部風險評估，有些人則負責企劃案發想、相關廠商聯繫等等。不過其中最重要的工作莫過於「[內部風險評估](#)」。

施慕筠強調，每一個案子都會有顯示出總標金，要參與投標之前必須先計算扣除公司成本之後這個案子能不能賺錢，「要是會賠錢當然也就不考慮。」所以在所有事情開始動起來之前，這是最重要的工作項目之一。

確定無誤之後，相關工作就能順利推展下去。不過一定要注意「[時間管理](#)」。

專案管理人最重要的工作就是溝通與協調，讓每一件事情都能有效率的運作，否則只會耽誤工作排程，像是公司內部的人員工作進度，以及周邊協力廠商尋找的狀況，乃至於決定與對方合作之後的「意向書」簽訂等工作狀況都必須瞭若指掌。「[不要想到什麼做什麼，而是要有一個完整的規劃](#)。」施慕筠認為要是沒有一個通盤規劃，工作很容易就會產生脫序的狀況，而這對自己或是公司都是非常不樂見的情形，「尤其是，當忙到最後一天才發現這個沒有做、那個沒有弄，那只會搞死自己」。

懂胃口，最重要也最必須的事情

然而想要掌握廠商「需求」以及瞭解他們的「胃口」光是從活動窗口下手是不夠的。施慕筠還會利用各項網路入口網站、搜尋引擎、**Blog**、**Facebook**搜尋該公司曾經舉辦過的活動。新聞稿、活動照片都是很好的參考，例如新聞稿就能夠看出過去舉辦這類活動時，這家公司喜歡有哪些儀式、活動的嘉賓有哪些、請過哪些主持人、參與人數等等都是可供利用的資訊。此外，「[你還可以在無名的相簿找找是否有該加公司職員發布的照片，通常都能有意想不到的收穫！](#)」特別是遇到沒辦法從活動窗口身上打探更進一步的訊息時，「[那就上網鍵入關鍵字](#)」！

施慕筠曾經就遇上這樣的狀況——她就利用無名、**Flick**找到了該公司曾經委辦的家庭日活動照片，挖出不少可供參考的資訊，如活動的內容、形式、項目與布置……「這樣就能夠抓出這家廠商喜歡的**Tone**調在哪裡」。

不過，有些內容還是必須透過窗口詢問比較確實，好比說承辦尾牙這一類的活動，施慕筠強調一定要問清楚是否有哪些「[不可犯的禁忌](#)」，例如長官喜不喜歡被拱。過去就有一家日商跟她強調絕對不能這樣做，「既然窗口都如此強調，自然在活動設計與跟主持人溝通時就要說明清楚。」

曾經有一回，也是跟日商提案，但因為沒有摸清該廠商長官的喜好，便以「軍人、迷彩」的概念去包裝活動，結果對方跟施慕筠表示公司長官覺得不適合，原因出在日商對於「軍事」這件事情非常敏感。

抓重點，你想要廠商思考些什麼

製作不同的企劃案時，必須先決定「[要讓廠商思考些什麼](#)」；面對不同的廠商好比替建商辦活動或是為**3C**廠商辦活動，簡報內容設計時就會有明顯不同的風格。

其次，撰寫簡報內容時應該要先在腦海中仔細反覆推敲架構是否流暢，而對方能否順暢的把內容看完，都是在下筆之前應該先想好的部分。

「[下筆時，別想著要寫得多好，而是要想著想讓廠商思考些什麼，如何簡要表達讓人容](#)

投資100美元能得到什麼回報？



易瞭解。」

施慕筠認為只要事前想清楚了，那麼補充架構的「血、肉」也就沒那麼困難。施慕筠也建議多以「[圖表](#)」的方式呈現內容，因為圖表的設計是最簡潔、最清楚使人看見重點的方法，例如想要說明活動進行的方式，以「[流程圖](#)」展示最容易明白。

另外則是採用「[列點](#)」的方式，雖然看起來有些呆板，但是當必須交待一些基本訊息時卻是最好用的方法。好比活動地點、時間、場次、工作清單，以列點或是列表的方式最佳。若是要設計一場公關活動，那麼撰寫內文時不外乎主活動、周邊小活動的設計與分項說明；施慕筠強調只要有一個明確的架構，再依序將內容填入就不會有太大的問題。但切記以「[最簡短的文字](#)」去做書面呈現，[口頭報告時再將要補充的部分說明](#)，[這樣是最容易理解的方法](#)。當簡報時，台下很習慣會用耳朵聽，然後一邊看簡報或企劃書，就能快速幫對方抓出重點。「要是把這些細節都照顧到了，廠商也會從而瞭解我們是一家怎樣的公司」！

做配圖，主視覺設計很搶眼

很多公司習慣用自己的Logo作為簡報的背景圖，但施慕筠覺得最好能夠針對不同廠商製作不同的簡報「[主視覺](#)」。主視覺意指：最後呈現在簡報與企劃案封面與內頁的主題包裝，「讓對方可以很清楚的瞭解，[這次企劃主軸放在什麼地方；甚至連同活動名稱設計也會一起包裝進去](#)。」當然內容也會跟著這個主軸扣連在一起，「如此一來廠商就能輕易理解我們的想法與做法。」根據施慕筠的觀察，她認為現在的廠商越來越精明、要求也不斷提高，想要讓廠商覺得自己確實很用心，那麼內頁配圖絕對不能輕忽。

當整個企劃案都是文字時，廠商其實很難想像這個東西呈現出來到底長什麼樣子，「或是他所想像的與我們想傳達的有落差。」為了避免這樣的狀況發生，就是上網找相關的「示意圖」、自製「模擬圖」或甚至連「設計稿」都要畫好給對方，讓對方知道你已經幫他們考量的那麼仔細。當然要是「規標」裡面有特別寫明需求時就一定要準備。施慕筠強調，這些看來或許都是提案過程中的小細節，但累積起來就成了提案當天具體呈現在廠商面前的內容。

[「要是你有妥善的準備，站上講台開始說話時就會有力量，廠商也會看見你的用心與誠意！」](#)

【1分鐘提案技巧精華總複習】

你必須要替業主想更多，就算他只提出**60%**的要求，也必須把內容加值到**120%**，讓業主看見你的用心、細心與專心，他就會認同你的表現。永遠、永遠都要記得：要幫業主想更多！

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：關鍵提案90秒

上一則：做一個會讓人「哇！」的提案

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

我是楊伊湄 我在鐘點大師

全站採用第三方支付、付款安全、收款便利 到 [hourmasters.com](#)

>

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