第一图书网, tushu007.com

<<策划王--成功策划公司运营指导>>

图书基本信息

书名：<<策划王--成功策划公司运营指导>>

13位ISBN编号：9787563806393

10位ISBN编号：7563806393

出版时间：1997-12

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：李飞

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

内容提要
我们已经进入策划的时代；策划活动已由个体行为转为公司行为；策划过程已开始从经验型创意转为科学地运作。

本书全面、系统地对规范化的策划公司的运营过程及规则进行了研究和探讨。
主要包括：企业策划机构的建立与管理、企业策划的前期准备以及市场调查活动策划、项目开发的可行性研究、企业经营战略策划、企业管理策划和市场营销策划。

本书注重理论与实践相结合，特别注重介绍国际上较为成功的策划规则，突出实用性、操作性，是高等院校师生、企业策划人员及各类策划公司的有益参考书。

作者简介

书籍目录

目录
第一部分 总论篇
——探查企业策划的真实面目
一、点石成金
——企业策划的神奇魔力
（一）众说纷纭的企业策划
（二）事半功倍的企业策划
二、发展轨迹
——企业策划的纵向浏览
（一）古代社会：企业策划孕育的时代
（二）近代社会：企业策划产生的时代
（三）现代社会：企业策划成熟的时代
三、全球延伸
——企业策划的横向扫描
（一）美国的企业策划：管理顾问型
（二）日本的企业策划：企业诊断型
（三）中国的企业策划：创意点子型
（四）美、日、中三国企业策划的比较
第二部分 主体篇
——企业策划机构的建立与管理
四、谁来策划
——策划公司的组建与控制
（一）注册一个策划公司
（二）建立一个高效率的组织
（三）招聘专家型的策划人
（四）培训实用型的顾问师
五、策划什么
——策划公司的定位选择
（一）丰富多彩的策划市场
（二）找准自己的生存空间
（三）风格独特的策划公司
六、如何控制
——策划公司的管理规则
（一）咨询策划人员的道德规范
（二）咨询策划人员的行为准则
（三）咨询策划公司的收费标准
第三部分 立项篇
——企业策划的前期准备
七、量力而行
——企业策划的项目采集
（一）采集范围：别忘了自己是干什么的
（二）采集方法：守株待兔与主动出击并举
（三）采集重点：吸引回头客
八、优中选优
——企业策划项目的筛选

（一）初选：评估咨询委托申请
（二）再选：联系洽谈
（三）终选：签订协议和制定咨询计划
九、一锤定音
——企业策划协议的签署
（一）企业咨询策划协议的内容
（二）企业咨询策划协议的条款
（三）企业咨询策划协议的格式
第四部分 操作篇
——企业策划的正式运行
十、善始善终
——企业策划的步骤
（一）第一步：界定问题
（二）第二步：情况调查
（三）第三步：资料分析
（四）第四步：确定策划案
（五）第五步：实施策划案
十一、火力侦察
——市场调查活动策划
（一）市场调查的程序
（二）市场调查报告的格式
（三）案例一：新开店铺的调查策划案
（四）案例二：洗涤灵产品京沪市场状况调查报告
（五）著名市场调查公司：尼尔逊和盖洛普
（六）重要指导书：《民意调查实务》
十二、决策参谋
——项目开发的可行性研究
（一）项目开发可行性研究的程序
（二）项目开发可行性研究报告的格式
（三）案例一：某服装厂的可行性研究报告
（四）案例二：某商场的可行性研究报告
（五）著名的可行性研究公司：中咨公司
（六）重要指导书：《工业可行性研究编制手册》
十三、延长生命
——一企业经营战略策划
（一）企业经营战略策划的程序
（二）企业经营战略策划案的格式
（三）案例一：RU：玩具公司零售战略分析
（四）案例二：日本文宝堂的企业战略策划案
（五）著名战略策划公司：麦肯锡
（六）重要指导书：《企业战略》
十四、效率至上
——企业管理策划
（一）企业管理策划的程序
（二）企业管理策划案的格式
（三）案例一：一个管理咨询顾问的自白
（四）案例二：阿波罗服装公司管理策划案

（五）著名管理策划公司：安达信
（六）重要指导书：《管理咨询专业指南》
十五、扩大地盘
——市场营销策划
（一）市场营销策划的程序
（二）市场营销策划案的格式
（三）案例一：梅高公司的天和骨通营销策划案
（四）案例二：许长田的电器品营销策划案
（五）案例三：何阳的自领红唇烟策划案
（六）案例四：王力的亚细亚商场公关策划案
（七）案例五：叶茂中的亲亲八宝粥广告策划案
（八）以胡案例六：贺懋华的康宝CI策划案
（九）著名营销策划公司：奥美
（十）重要指导书：《市场营销管理》
附录1 一般咨询合同条款
附录2 聘请外国人咨询合同条款
附录3 企业咨询策划国际协议通则
附录4 企业咨询策划合同范本
参考书目

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com