

<<策划>>

图书基本信息

书名：<<策划>>

13位ISBN编号：9787801950710

10位ISBN编号：7801950712

出版时间：2004-5

出版时间：7-80195

作者：艾尔顿·夏恩二世

页数：161

译者：钟玉钰

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>

<<策划>>

内容概要

发掘新成立公司和快速发展公司的成功秘诀。
一窥全球高科技公司的决策者们，如何快速有效地做出决策。
《策划：新成立公司和快速发展公司的成功企划方法》提供了很多独到见解。
旁征博引在商界呼风唤雨的职业经理人的经验谈。
看他们在“成”与“败”之间如何拿捏。

作者简介

艾尔顿·夏恩二世，出生于美国旧金山湾区，加州大学柏克莱分校毕业后，随即投入硅谷的高科技领域，曾任硅谷摩托罗拉与IBM公司之商业企划与全球行销资深高阶主管，目前在硅谷从事创业投资顾问。

曾获《位元杂志》颁发最佳新科技奖，目前与妻子凯瑟琳及两女儿定居于加州蒙洛公园市。

<<策划>>

书籍目录

导言：知识经济角逐之战场如何使用本书虚构的公司第一章 餐巾纸背面的分析四十五秒拟好商业企
案第二章 主管评估创意时该问的七大问题第一问 产品是什么？
第二问 消费对象是谁？
第三问 谁来卖？
第四问 顾客群有多大？
第五问 要花多少成本？
第六问 售价多少？
第七问 何时可以损益平衡？
第三章 市场研究第八问 左邻右舍的看法如何？
第九问 媒体看法如何？
第十问 从网络上可以找到什么？
第十一问 专家怎么说？
第十二问 数字怎么说？
第十三问 你能预测未来吗？
第四章 竞争对手第十四问 谁是你的竞争对手？
第十五问 他们在做些什么？
第十六问 竞争产品的附加价值何在？
第十七问 竞争者的秘诀何在？
第五章 产品第十八问 为何有人愿意买你的产品？
第十九问 产品外观如何？
第二十问 何时可以开始交货？
第二十一问 自己与竞争对手到底有何不同？
第二十二问 该不该进行产品模拟？
第二十三问 产品的名称？
第六章 消费者第七章 行销策略第八章 坦然面对真相第九章 募集资金结语

编辑推荐

与商业企划有关的书籍大多不敢恭维，不过《策划——新成立公司的快速发展公司的成功企划方法》深入浅出，提供具体实例与建议，协助读者如何一眼就认出好的商业点子，继而加以落实。

——麦可·杜拉博士 (Dr.MichaelW.Dula) 策略计划顾问

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>