

<<红地毯>>

图书基本信息

书名：<<红地毯>>

13位ISBN编号：9787504355492

10位ISBN编号：7504355496

出版时间：2008-6

出版时间：中国广播电视出版社

作者：徐建军 著

页数：183

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>

前言

在我国，人民日益增长的物质文化需要同落后的社会生产之间的矛盾仍然是社会的主要矛盾。为了解决社会主义社会中的这个主要矛盾，国家实行了市场经济体制，加强了各类市场建设，其中文化市场建设得到了党和国家的高度重视，文化市场更加开放。

在这个大背景下，文化经纪人应运而生并快速发展，仅北京而言就有文化经纪机构300多家；持证文化经纪人5000多人。

他们以自身的信誉、所掌握的知识和信息为文化市场交易双方服务，在推动文化创意产业，提高文化市场组织化程度和市场交换率，促进社会文化资源的合理配置等方面发挥着积极作用。

在我国进入世界贸易组织后，文化经纪人在中外文化交流中的作用更加突出。

世界“三大男高音”在紫禁城的成功演出、美国百老汇经典音乐剧的成功引进已经证明了这一点。

实践证明，发展文化市场离不开经纪人。

正因如此，更多的有识之士认识到文化经纪人行业是一个朝阳行业，并开始从事文化经纪业务；更多的艺人和艺术团队开始接受并依靠文化经纪人发展自己的艺术之路。

目前可以说，文化经纪人行业的发展已经走出了“穴头”的时代，走过了不被社会认知、认可的阶段，开始进入社会依靠，经纪人加强自律的阶段。

在这样一个良好的发展形式下，文化经纪人行业的发展存在的最突出问题是：社会需求与经纪人专业程度不够的矛盾问题。

要提高文化经纪人行业的专业水平，需要社会各界对文化经纪人的帮助，更需要文化经纪人之间加强沟通与交流，相互启发，提高自身的服务能力。

本书编者徐建军是北京第六期文化经纪人培训班的学员，自2002年进入经纪人队伍。

长期的实践，使他对经纪人行业感受颇深。

书中丰富的内容和信息反映的是他从业的真情实感。

编者将自己的从业感受诉诸笔端，其意在让社会对文化经纪行业及其从业人员有近距离的了解。

编者个人的从业经历与见解对我们认识经纪行业是颇有启发的。

<<红地毯>>

内容概要

一个人的事业选择，看起来会受到许多因素的影响，甚至还决定于某一时刻的某个偶然。许多年轻人对自己的未来一脸茫然，不知自己的事业到底在何方。

其实，事业的选择并非自己无法决策，无法主导，这里面存在一些决定性、规律性的影响。

当你认识到这些规律后，你也能够把握自己的事业和命运。

在演艺经纪人行业里，有成功，也有失落；有火花的期盼，也有晦涩的暗淡。

即便如此，我总是能够坚持，我相信：全力以赴是挥写人生的准则；也更加坚信，任何事情只有付出，才有回报。

机遇的出现和存在是不稳定的，我们每一个人都不是幸运之神的宠儿，要想有所成就，就要学会创造机遇，而机遇也总是留给那些有准备的人！

本书通过作者作为演艺经纪人的亲身经历，详细的讲明了艺人，娱乐圈这个对大众来说神秘的行业。

对即将从事该行业的朋友也有一定指导作用。

书籍目录

机遇篇一、一个偶然的机遇最有前景的职业我做经纪人的感悟二、一离不开朋友的圈子至关重要的人脉关系我与玫玫的相识成长篇一、我了解的演艺经纪人文化经纪人的分类演艺经纪人的十大基本素质演艺经纪人的就业年龄和从业时间演艺经纪人日常必备工具为艺人推广的五大工作内容为艺人工作的相关人员有哪些行业入门必修课及上岗资质经纪人的基本社交礼仪领航者应具备的眼光资源的维护和整理如何让资源升值经理人与经纪人的不同圈里的另一种现象大量的幕后工作二、经纪人精明如商第一次见组“推广”艺人的感受推广新人之常见方式洽谈艺人酬金的实战收入渠道和方式-站在不同的角度思考-如何选择合作的经纪公司日渐规范的经纪人行业挑战篇一、难以置信的新人数字二、我所亲历的新人《案发现场》初体验《烈火雄心》与《国家行动》的启示三、签约新人的条件和谐的身高比例严格的相貌要求不可忽视的实用性心态平和持之以恒深度了解新人表演经历延伸性的才艺特长四.接受公司培训的新人新人培训要素年龄与人品的重要性从日常礼仪入手找出新人身上的弊病监督新人台前幕后的细节为新人及时“补习”优雅的公众形象三分努力七分运气活到老学到老艺人的敬业与承担社会责任五、包装新人的要素和经验韩国对艺人一条龙包装的成果韩国人的不急于求成韩国融入地域元素的方法韩国在瞄准临国市场本土的豪华经纪包装选秀潮退后的新方式统一目标统一口径一致的包装形象定位六、新人与经纪公司的合作经纪人应随时与艺人沟通推荐新人如何入手经纪公司应签约不同类型的新人把握剧本学会四看与经纪公司的合作方式及年限七、新人的宣传方式提高关注度的常规宣传提高知名度的重点宣传高明操作的事件宣传涉足新生媒体进行宣传以老带新的新方式怎样教会新人答记者问新人面对记者的注意事项八、接拍影视剧如何为新人创造接拍影视剧的机会争当剧组中的“三好演员”新人如何避免性骚扰成熟篇一、经纪人与知名艺人的关系二、与明星并肩的经历和感受“拼命三郎”曹颖带来的感动与盖丽丽合作《关东金王》的经历与何晴合作《霍元甲》的内幕三、如何为“腕儿”把握好剧本权衡作品带来的利与弊学会“先方向后细节”通过角色为艺人转型同制片人、导演建立长期的合作四、如何为艺人接拍广告根据社会经济形式为艺人定价严把广告关收到确认（邀请）函再报价如何规避不良广告的风险五、为什么经纪人要探班影视拍摄现场探班目的和注意事项探班内容横店探班演员杜淳六、危机公关让你处惊不乱曹颖的剧照绯闻陈小艺“三精口服液”广告风波600个电话号码泄露事件七、为艺人插上腾飞的翅膀 - - 艺人的多栖发展及宣传什么状态下适合多栖发展港台艺人的多栖发展关于曹颖的多栖发展多栖发展与宣传的连带性多栖发展中的定位宣传博客与播客的特殊宣传效果曹颖首张唱片《虞美人》的三个之最太 - - 太忙了！奔波于全国各地的唱片宣传曹颖2006年三个月的行程安排多栖发展的宣传花絮唱片签“白条”吃饭不给钱的“曹贝勒”遭遇“水漫金山”艺人与影迷的关系八、注重参与慈善活动”海啸灾难牵动艺人心众星携手赈灾牛莉：时间让爱永恒曹颖：为白血病患者小白爽献爱心嫣然天使基金会启动李连杰：启动壹基金出席各类活动时的注意事项九、走上红地毯签约篇为艺人签约的相关合同演出合同的主要内容演出合约（参考样本）电视剧演出合约（参考样本）广告合约（参考样本） - - 广告演出及肖像演出合约书缴纳个人所得税造型篇艺人对化妆师的期望化妆师如何提升新人价值化妆造型对人物塑造的作用当他们成为璀璨明星时合同篇对北京朝阳区工商局副局长赵学山的采访文艺演出剧目推广行纪合同图书出版合同电视剧播放许可合同广告发布业务合同动漫电视节目著作权许可使用合同网络游戏授权代理合同网络广告发布合同会展场地租赁合同对话篇翟俊杰：经纪人，具有全面素养的复合型人才路建康：演艺经纪，一个朝阳产业牛莉：经纪人，让我们真正体现明星的价值！雪村：能文能武的演艺经纪人 大张伟：经纪人不仅是在帮艺人赚钱 汤镇宗：要处理好与媒体的合作关系 李欣凌：经纪人要具备良好的文化素质 温兆伦：我们信赖经纪人协会 郑佩佩：互相配合最重要 伟华：我身边的国内外经纪人 陈敏正：经纪人应该居安思危 邓涛：深度了解演员的经纪人合作的艺人简介

章节摘录

机遇篇 邂逅经纪人行业 一个人的事业选择，看起来会受到许多因素的影响，甚至还决定于某一时刻的某个偶然。

许多年轻人对自己的未来一脸茫然，不知自己的事业到底在何方。

其实，事业的选择并非自己无法决策，无法主导，这里面存在一些决定性、规律性的影响。

当你认识到这些规律后，你也能够把握自己的事业和命运。

在演艺经纪人行业里，有成功，也有失落；有火花的期盼，也有晦涩的暗淡。

即便如此，我总是能够坚持，我相信：全力以赴是挥写人生的准则；也更加坚信，任何事情只有付出，才有回报。

机遇的出现和存在是不稳定的，我们每一个人都不是幸运之神的宠儿，要想有所成就，就要学会创造机遇，而机遇也总是留给那些有准备的人！

——徐建军 一个偶然的机遇 机遇是事物联系与发展过程中本质规律的外在表现，是以偶然性为其补充和表现形式的必然性。

机遇就是好境遇，是事业发展的特定有利环境。

机遇，对一个人的事业发展与人生道路起着重要的影响。

机遇与风险是并行的。

也许你在触摸机遇的同时看到了风险，畏险而却步，便会错失良机；也许你在机遇来临之时犹豫不决，想等到更好的，便会错失这次机遇。

生活是公平的，它不会随时使你陷入危机，也不会总是赐给你机遇。

只有成功把握机遇，你才会走向成功。

走进娱乐圈，“变身”经纪人，对于我来说就是抓住了一次机遇。

最有前景的职业 在美国，经纪人是一项古老的职业。

美国的经纪人职业已经有60年历史，经纪人市场以CAA等三家经纪公司为核心，这三家经纪公司网罗了美国80%的艺人。

在中国，曾经一些小作坊式的操作，使得经纪人行为具有浓郁的个人色彩，一些影视音乐制作公司开设经纪部门也只是为了满足剧组需要或挖掘新人，离真正的经营明星仍旧相差甚远。

不过令人欣慰的是，目前娱乐经纪公司的运作模式正在逐步走向规范化。

2002年10月1日，文化部颁布的《营业性演出管理条例实施细则》正式实施，在细则中第一次对经纪人有了明确定位，并第一次允许在公司名称中使用“经纪”一词。

据笔者所知，伴随文化产业在国际艺坛上成为新兴支柱产业，美国、法国、西班牙、英国等欧美国家，均已建立了规范的文化经纪人职业制度。

随着文化市场的活跃，对于文化经纪人的需求骤增，2003年底北京经纪人协会正式成立，市场得到不断规范。

如在近期的人才市场上便时常出现这一招聘职位，其称谓有演艺经纪人、戏剧市场经纪人、歌舞演出经纪人、曲艺经纪人等。

笔者了解到，在这场经纪人需求的热潮中，那些文艺专业出身或具有文科类专业背景的人才已然成为了热门人选。

以北京演出市场为例，即有着几十万之众的“北漂族”，而对于目前经纪人的数量则不到整个行业需求量的20%，且极其缺乏高素质的经纪人。

由此，经纪人行业市场潜力巨大，且很可能成为本世纪最有发展前景的行业之一。

我做经纪人的感悟 2001年的时候，我还只是在文化部下属的文化公司做演出，接触过大大小小各式各样的活动，印象最深刻的一次是张惠妹、孙燕姿、张宇等著名港台艺人联手演出的一次活动，场面也很宏大，从演出筹备到结束，整个过程很辛苦，看到港台艺人的助手也就是现在的经纪人，忙前忙后，处理与这次活动相关的事宜，觉得很新鲜，完全没有理解这是为什么！

只有当时社会上的普遍想法：这些演员真是很大牌，出入需要那么多人围着，嘿嘿！

这是我第一次接触到在活动中的港台经纪人，这次经历也使自己学到了很多的东西。

<<红地毯>>

做演出活动，让我非常有成就感。

有的时候，前一天晚上大家还在活动场地搭建舞台架子，会场里还是空空荡荡的，但到了第二天，同样一片场地，你会看到一两万人聚集在一起，欢呼雀跃、歌声嘹亮，让人兴奋不已，全身的细胞极度膨胀。

而到了演出结束，拆台的时候，也会充分感受到辉煌瞬间过后的宁静，在夜色中上万人一下子消失，只剩下工人叮叮当当的工作，这种感觉会让我释怀，也曾感叹：一场演出在辉煌过后，一切都趋于平静，又重新面临新的挑战，每一次都犹如经历了生命的洗礼，纷纷扰扰、酸甜苦辣，有的时候，过程远比结果更重要，真的是戏如人生！

那个时候，我还做过齐秦的音乐会，接触的全部是港台的经纪公司，这给我的印象很深，他们都是非常专业的业内人士。

当时给我的感觉就是，大陆的经纪人太少了，在未来，这将是一个新兴行业，于是我就想到了转行，经纪人这个职业给我很大的诱惑力。

一次偶然的的机会，我走进了演艺经纪这个行业，去了上海某文化公司（香港TVB的合资公司）。

在那里，我接触到香港经纪公司对艺人的系统包装，打造艺人的方式、方法，学习到了专业的经纪人操作程序，从头到尾接受了一个全新的模式，学到了很多新鲜的知识，但世事变迁，由于当时公司做得不够本土化，没有结合内地的基本情况，还是在延用适合港台地区娱乐圈的经营方式，由此我也看到了其中的弊端。

于是，在该公司工作一年后，我跳槽到了中国国际电视总公司中视影视制作有限公司。

这里每年的影视剧制作量在全国排在前几位，再加之旗下成立了影视经纪工作室，让我觉得更适合自己的情况。

来到国际电视总公司后，我把在香港TVB学到的经验融入于本土化实际情况，充分运用，得到了意外的收获。

一个离不开朋友的圈子 做经纪人这行，如果没有丰富的人脉关系，做起事情会非常困难，而能够建立人脉关系也是入行的基本要求之一。

在娱乐圈里，不管是制片人、导演、策划人、媒体工作者，还是经纪人，都是要靠朋友互相帮忙的，而且不能利益性太强。

在这里，我想说的是，看到这本书的和想要成为经纪人或已经成为经纪人的朋友们，请永远记住，世界上没有人是你无需交往的，只是因为你对他不够了解，或对他的态度不够诚恳。

你如果是一个想成功的人，那么首先必须先建立好人脉，给自己留出创造机遇的空间，只有这样成功才会离你越来越近。

至关重要的人脉关系 以前，有人说过，人脉等于钱脉。

对于这句话我觉得如果可以这样说会更为贴切些：“人脉良好，产生效益就是钱脉，反之则不然。

”效益有的是经济上的，有的是精神上的，当然这是后话。

人脉是一种资源，如何建立人脉：成功人士都相信在建立人脉之前，首先应该反思自己，看清自己究竟有什么能力与优势是值得让别人愿意跟自己交往的。

在《胡雪岩》这本书中，作者高阳写道：“人缘也是靠自己，自己是个半吊子，哪里来的朋友？

”这句话相当贴切地描写了拓展人脉的关键。

记得，我曾经给两个剧组做过义务性的副导演，有时候虽然不是自己的事情，但依旧会去帮忙，这样就会结交很多朋友，结下深厚的友情。

因为这个圈子是非常有局限性的，经常会因为某些项目来合作，今天我帮助他了，明天他也会来帮助我。

2006年春，我的朋友柴绍力打电话给我，得知他所在的公司北京紫金长天传媒文化有限公司要筹拍电影《十三棵泡桐》，正在寻找女一号！

剧组的副导演已经找遍了所有的经纪公司、表演专业的艺术院校，一直没有合适的人选。

我了解到剧本中女一号的角色是个男性化的女孩，我爽快地答应一起来找。

于是便约该剧副导演一同到东方大学城内的“东方国际影视艺术教育中心”来看看。

上午我们到了艺术中心后，这里的老师非常配合，全校共有一百二十余名学生，在老师的帮助下我们

<<红地毯>>

分批给学生们试镜，一直忙到晚上才结束。

分手时，副导演告诉我有女孩很合适，回去要同导演、制片人商量再给答复。

两天后，副导演打来电话讲有个叫刘欣的女孩很合适，并商谈具体细节。

后来刘欣顺利进组拍摄。

让我觉得欣慰的是通过自己这次不经意的“帮忙”，让这个女孩得到了新的发展。

由此可见，人脉关系是十分重要的。

而通过刘欣自己的出色表演，同年10月，《十三棵泡桐》获得了第19届东京电影节评委会特别奖。

我与玫玫的相识 在做经纪人的工作中，还要多参加各类活动来结识各种各样的朋友，拓展自己的人脉圈子，这个过程中绝不能将利益放在第一位。

在我结识的很多朋友里，玫玫就是其中之一，我们相识是在2002年北京第六期文化经纪人培训班中，当时彼此留下电话，以备联系。

没想到，过了几个月，也就是2003年2月，她来电话通知我参加在八一电影制片厂内她组织的一次同学聚会，这也就是首届“北京文化经纪人联谊会”。

当时，北京尚未举办过这种活动，使人感到意外的是，到场的除了经纪人还有演艺界名人、明星竟然有三百余人，说明了大家还是很渴望一个交流的平台。

2003年11月14日，是一个令所有经纪人备受鼓舞的日子，也是一个值得纪念的日子北京经纪人协会成立了。

它标志着经纪人行业在北京日渐走向规范化。

而这时候玫玫又给我打来电话，要在2004年2月以北京寰润影视文化发展有限公司为主办方，在北京红馆举办第二届“寰润文化经纪人嘉年华”。

那天，我如约前往，活动现场聚集了北京众多的知名影视经纪公司、文化公司、传媒公司、影视投资公司、唱片公司等，到场的还有韩国经纪人及知名艺人姜育恒，与会人员达到了六百余人！

这次活动举办得非常成功，在现场我也结识了很多朋友。

通过这次活动，我也感受到玫玫的独有魅力，她能将这么多不相识的人聚集在一起，而且这些活动全部是免费参加的，从场馆、节目、礼品、通讯录等一切费用都是她自己承担，我觉得她很有胆识和魄力，作为一个女人，她能一次又一次的为大家搭建平台，我觉得这样的朋友值得交！

意外惊喜中，玫玫告诉我，2005年2月，她的寰润影视文化公司要与北京经纪人协会强强联手，在北京友谊宾馆聚英厅举办第三届“北京经纪人协会寰润文化经纪人嘉年华”。

那次到场的嘉宾不仅有演艺圈的风云人物，还有国家工商总局市场司司长王晋杰、工商局局长张志宽、北京经纪人协会会长刘健、北京市文化局副局长王珠等领导，参会的公司不仅有文化经纪公司，还有房地产、体育类经纪公司的代表共八百余人，现场还有主办方邀请来的众多媒体，而玫玫更是以大会主持人的身份闪亮登场，成为了整个活动中的另一道亮丽的风景。

当时我身在其中，充分感受到了政府对经纪人行业的支持，演艺界人士对经纪人的期望，也更加体会到了人脉关系的重要性。

大会现场我还结识了很多新朋友，为以后的工作奠定了基础。

值得一提的是，在这三届文化经纪人活动中，玫玫为每一位参会者都免费提供了一本非常详细的通讯录，里面不仅包括了每位经纪人的基本信息，还将每个文化经纪公司的业务范围做了介绍，非常细致、周到。

这三本通讯录我至今都在使用，它使我的人脉关系更加广泛。

从2006年起，玫玫又创刊了《瞬间》杂志，它在北京的各个影视文化经纪公司、经纪人和艺人之间建立了一个互通的平台，使大家的交流更直观。

当看到第一期《瞬间》杂志中玫玫采访的北京市工商局副局长、北京经纪人协会会长刘健的内容时，这给我留下了很深的印象。

刘健说：“北京市经纪人行业的快速发展是近几年的事，经纪人的快速发展促进了首都经济的发展。但是在经纪人行业快速发展的过程中，也出现了很多问题，要解决行业问题，就需要社会了解问题的成因，理解问题的存在，帮助、监督问题的解决。

实践证明，求得社会各界对经纪人行业的关注、理解、支持、帮助，才会使经纪人行业更快地发展...

<<红地毯>>

...” 在那篇访谈文章中，我看到了刘健会长对经纪人从业人员的建议“以信立业，以专执业”。从此，我将这八个字深深的记在心里，并以此为标准来工作。

《瞬间》真是让我受益匪浅，而玫玫更是值得我钦佩的好朋友之一。

我们从一步步相识到合作，她不仅是一个很有责任心的女强人，同时也具备女性细腻的一面，大家非常合拍，与这样的朋友一起工作，也是一种“享受”。

这也让我深深领悟到，娱乐圈是一个离不开朋友的圈子！

而作为需要广结天下友人的经纪人来说，要学会发现合作伙伴身上的优点，真诚地与对方交朋友，这样你才会在朋友身上收获更多的“财富”经验、友情、智慧，甚至还可以带来意想不到的机遇...

... 编后：不要让机遇擦身而过 机遇是外界提供的，它并非我们凭空等待就能轻易获得。在人的一生中会遇到不同方面的机遇，这时如果你各方面都准备好了，就能抓住它！

其次，我觉得机遇的选择也很重要，就好像到了一个十字路口，你要选择往哪个方向走。

因此一个正确的决策会让你一生无憾，一个错误的选择，会导致你抱憾许久。

另外，我们要善于发现机遇，要懂得机遇并非稀缺，而是无处不在。

美国社会学家有个调查分析，人的一生直接关联的大机遇大约有8~12次，能不能抓住它，对于命运有着关键的作用！

但是，为什么很多机遇来临之时，会有很多人白白让它错失呢？

原因在于他养成了放弃机遇的习惯，这个习惯是平时不善于抓住小机遇而造成的。

因此，作为经纪人，更应该握紧、抓牢每一个机遇，并正确选择每一次机遇，决不能让它擦身而过！

快乐成长，收获经验 回首自己走过的足迹，回忆自己从事演艺经纪人行业的点滴，我深刻地感悟到：成长是艰辛的，它需要付出时间和代价；成长又是快乐的，它带给你丰富的经验，让你了解人生的真谛。

一代人成长，一代人衰亡，生命就这样延续着，一年又一年，一代又一代，一个又一个轮回，这便是成长的过程。

所以，热爱经纪人行业的朋友们，请珍惜你所经历的每一件事情，每一位艺人，努力在这些经历中汲取经验，快乐地成长吧！

——徐建军

<<红地毯>>

编辑推荐

我所熟识的徐建军是我国演艺经纪人行业里出色的经纪人之一，多年的从业经验与历练，使他渐渐蜕变，并逐步走向成熟，迈向事业的巅峰。

他的敬业精神、他的一丝不苟始终让我敬佩不已！

本书是经纪人行业内学习实践、经验积累、实战操作唯一的一本教科书，内容涉及的不仅仅是经纪人领域，还适用于希望深入了解娱乐圈、清晰认识经纪人行业的所有读者。

总策划：李玖玖

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>