

<<传媒的运营时代>>

图书基本信息

书名：<<传媒的运营时代>>

13位ISBN编号：9787806768129

10位ISBN编号：7806768122

出版时间：2005-1

出版时间：文汇出版社

作者：张建星

页数：394

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>

<<传媒的运营时代>>

内容概要

《传媒的运营时代》以天津市唯一一家报业集团——天津日报报业集团旗下十报两刊一网四家公司的发展为背景，立足本土，放眼全国；立足纸质媒体，放眼整个传媒业发展，收录了作者近五年来在不同场合的30篇演讲、讲话稿。

这些讲稿除了少数几篇是提前撰写之外，其余全部是没有稿子甚至没有提纲，随事而至、随情而至的即兴之作，成书都是根据录音整理。

相对于那些缺乏操作性的理论书籍而言，本书除了介绍作者“从媒体经营到经营媒体”、“中国传媒发展的三个阶段”等在国内传媒界颇受肯定的观点之外，更是一本难得的实战手册、操作指南，详细解析了天津日报报业集团近年来的发展历程，以此探索新形势下国内传媒业的运作发展规律，并试图从新的角度和深度上解释这些规律的特征、内涵和意义。

<<传媒的运营时代>>

作者简介

张建星，男，山西忻州人，1958年3月15日生于天津。
1983年秋毕业于天津师大中文系。
同年分至天津日报社工业部作记者。
一年半后任记者部主任，30岁进入编委会。
先后被破格评为主任记者、高级记者。
1995年任副总编辑，同年被评为国务院有突出贡献中青年专家。
1997年中央党校中青班学习一年，1997 - 1999年中央党校法学研究生毕业。
1999年3月任总编辑，2000年任社长、总编辑。
2003年9月兼任天津市委宣传部副部长。

中国记协常务理事。
天津市记协副主席。
全国报纸自办发行协会会长。
中国新闻摄影学会副会长。
天津新闻摄影学会会长。
天津市青联副主席。
清华大学国际传播研究中心客座研究员。
中国传媒大学博士生导师。
南开大学文学院客座教授。
天津财经学院MBA客座教授。
新闻作品多次获全国好新闻及中国新闻奖一、二、三等奖，十余次获天津市好新闻一等奖。
散文及报告文学曾获全国奖。
1994年获中国新闻界最高奖——第二届范长江新闻奖。

创作文集

已出版作品：《魔鬼市场》（三联书店）、《万众突围》（天津人民出版社）、《观念不是正方形》（三联书店）、《书祭》（百花文艺出版社，获中国十佳散文集奖）、《中国情绪流》（天津人民出版社）、《母亲是一种岁月》（作家出版社）、《四十岁的寓言》（现代出版社）、《新闻的创意时代》（文汇出版社）、《传媒的运营时代》（文汇出版社）、《历史的从容让我们感动》（文汇出版社）等。

主编作品：《百名记者百年行》、《凯歌行进80年》、《半个世纪的精彩》（文艺周刊散文精选）、《天津日报1999 - 2000精彩策划》、《城市细节与言行——天津600年》、《媒体时代的传奇》等。

<<传媒的运营时代>>

书籍目录

张建星：自己与自己交锋（代序）内容·市场·技术 ——高速发展的中国传媒如何保持其先进性
信息全球化下的传媒业竞争力从何而来 ——关于WTO下传媒发展的思考处在巨大变化中的主流传媒
高度重视我们的品牌政治资源加市场运作再加团队精神就是核心竞争力中国传媒发展的第三个阶段我
相信决定市场的一定会是需求全球化背景下的媒体内容上三贴近 发行上市场化要关注新世纪整个报业
的变化以图片带版面 以版面带新闻 以新闻带记者 以记者带队伍经典报道的策划和魅力如何打造权威媒
体内容时代的新闻已发生了重大变化关于新传媒理念的对话必攻不守的高贵品格和人生境界《每日新
报》，一种创新的示范意义努力把《每日新报》办成一流都市报山登绝顶我为峰还有比创造更重要的
吗？

从对受众的吸引力到控制力深度新闻 全新概念 城市定位 青春阅读快而且城市化前卫性的灵魂是个性
化困境是怎样突破的——炼曲2001奇迹是怎样创造的——炼曲2002台阶是怎样跨越的——炼曲2003事
业是怎样做大的——炼曲2004发展是怎样做实的——炼曲2005后记

<<传媒的运营时代>>

媒体关注与评论

这本书本身就是一个创新，对新闻界是一个贡献，应该说给新闻界留下了一笔非常好的财富。作者是个充满激情、敢于挑战的人，相信他在以后的新闻生涯中还会创造出更多的成果让我们大家分享。

这些未经雕琢的文字是现实的激发，鲜明尖锐、淋漓、酣畅，尽管它不是鸿篇大论，没有恢弘的气势，却充满思想的火花；它不是系统的论述，却是瞬间的精彩；它不是四平八稳，却是有棱有角，不造作，不掩饰，读来痛快解渴，受益实用。

<<传媒的运营时代>>

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>