

<<制片人>>

图书基本信息

书名：<<制片人>>

13位ISBN编号：9787506352178

10位ISBN编号：7506352176

出版时间：2010-2

出版时间：作家

作者：梁奕

页数：312

字数：320000

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>

<<制片人>>

内容概要

这是一部描写电视娱乐节目幕后制作的小说，被誉为娱乐圈的“教科书”，作品以独特的视觉、尖锐的笔锋，披露了整个电视节目的制作过程，向大众展示了幕后的运作。期间涉及职场、官场、商场、潜规则等，令人瞠目结舌，一击三叹。具有鲜明的现实意义及畅达的阅读快感。

<<制片人>>

作者简介

梁奕，长沙电视台编导，从事电视工作二十余年，以直播互动节目见长，拥有两个美国电视节目模式的版权，七个中国电视节目模式著作权。

以节目模式营销的方式，先后在深圳电视台开办现场直播节目《周末大赢家》、广州电视台《幸运小飞飞》、福建电视台《周末大转盘》、郑州电视台《商都竞买场》、以及在南京电视台、江西电视台、汕头电视台、绍兴电视台、成都电视台等台合作直播节目，成为拥有现场直播节目场数最多的节目模式制作人。

2002年策划最高检电视栏目《法制中国》，并担任总制片人，2003年策划最高法《中国法庭》并任艺术总监。

书籍目录

第1章 深陷重围第2章 长袖善舞第3章 阅尽春色第4章 初显曙光第5章 声东击西第6章 蓄势以待第7章 激情似火第8章 游刃有余第9章 大爱无疆第10章 百尺竿头第11章 峰回路转第12章 锦途末路

<<制片人>>

章节摘录

第一章 深陷重围 倒计时24天 星期三下午2点35分 古旷明火急火燎地往台里赶，他刚才还在录音棚里和录音师讨论，那15秒音乐的高潮来得太慢，就像一个女人，半天起不了高潮，他觉得开场音乐应该像个男人说来就来，他还想把音乐中的高潮部分剪出个5秒片段，放在VCR的片前片尾作标志音乐。

还没修改好，台办仇主任就来电话通知他马上赶到局会议室开会，说会议都开始了，就等他一人，古旷明没想到自己有这样的待遇，他从来还没到台里开过会。

他是一个公开招聘的制片人，他为了上《玩转大赢家》这档节目，签了生死合同，交了40万元押金，给自己设置了三道关：两个月内必须开播；开播后四期内收视率要进入全台的前三甲；全年任务保上缴100万。

这40万元他有10万是借了朋友的，对于古旷明来说，这次只能成功，不能失败。

平常古旷明最多是到广告中心开开会，今天通知他到台里开会，他有点兴奋，也有点忧虑，诚惶诚恐地往台里赶。

古旷明是贴着后门溜进会议室的，屁股还没坐下来，燕城电视台副台长刘绍波就抓住一个会议的冷场插上一句：“这位就是《玩转大赢家》的制片人古旷明。

”古旷明看到平常在台里说话牛气得很的刘绍波，在这讲话语气竟然这么低调，他知道自己在今天会场的地位属于旁听代表，连忙站了起来，陪着笑脸接连点了点头。

古旷明听到一个雄浑的男低音，他侧过头望过去，一个满头白发的老同志在对他说话，声音异常年轻，字正腔圆。

古旷明估计这老头是播音位置上退下来的。

“你们现在招聘也不能什么人都招进来。

昨天，我在金天大酒家吃饭，邻桌两位女孩，人长得漂亮，敬酒时都坐到客人的大腿上了。

我虽然年纪大，但我听力一点都没退化，我清楚地听到那姑娘说是我们燕城电视台的。

我注意看了看，播音、主持都没这两人，采编人员没有这么大胆的，我想可能是广告部业务员吧。

等他们那一桌散了，我就过去找他们留在桌上的名片，没想到那女孩还真是我们台里的，就是你们《玩转大赢家》的广告业务员朱芝，这是名片。

”几双手都伸向白发老头接那张名片。

古旷明觉得可能现场是在等待自己发言了，他看了看刘台，刘台的下巴对他仰了仰，他知道刘台让他解释。

他轻轻地清了清嗓子，然后谦卑地说：“首先感谢各位领导对我们《玩转大赢家》各项工作的指导和监督。

对我们工作的指导和监督就是对我们栏目的具体关怀和支持。

今天这位老领导给我们指出了问题，我们回去后，马上要进行一次栏目组全体人员都参加的以台为家的荣誉教育，并对昨天那位严重影响台形象的广告业务员作出严肃处理。

”古旷明说完就坐下了，他知道白发老头说的是他栏目组的朱芝，这位朱芝是古旷明没进台里就认识的。

朱芝以前是KTV的坐台小姐，因为人长得漂亮，交结了不少燕城的老板，古旷明还是广告公司的老总时，朱芝就给他拉过几单业务。

在座的一时没有谁讲话，只有几位台领导在向白发老头悄声打听昨天的细节。

“我来说几句。

”古旷明循着声音看过去，知道是主管广告创收的龚副台长。

“现在做广告业务确实越来越不好做，前三个月我们台广告到账，每月都有400万，上个月只有300万，这个月就要到月底了，现在还只到账250万。

广告迅速下滑的主要原因是什么？

主要原因是因为上个月省里刚开了一个影视频道。

什么美国大片、香港连续剧，有版权的没版权的都瞎播，广告是买一送二，甚至一些一级品牌的广告

<<制片人>>

全部送播。

为了抢客户啊，我们几个大客户都被抢走了。

我前天才从上海回来，我去拜会了我们去年投放量第五的客户雪牌化妆品的董事长，他说他们的企业竞争压力大，广告费现在完全计入产品成本，价格竞争激烈，影视频道不要钱的广告，他们肯定要优先，如果以后影视频道广告收费了，他们会比较价格，再考虑在我们燕城台投放，我们的广告经营是越来越困难。

“我们广告经营困难是客观现实，但我们还能不能再找找自身的原因，挖挖自己的潜力呢？”

看那发言人的气势，古旷明估计这就是新来的台长，他听说过最近会来一位新台长。

龚副台长一听一把手把问题直接烧到自己头上来了，有点性急，他接过话回答：“我们目前的内部问题一是广告部的问题，我们现在的业务员都是正式工，提成包括回扣都只有2.5%，业务员都是等米下锅，不会出去主动跑业务，像刚才老台长说到的那样主动的业务员我打着灯笼都找不到，在坐的大家都知道广告部的业务员基本上是各个部门淘汰的工作人员，没有服务意识。

第二个问题就是我们节目部的收视率越来越低，自办节目收视率现在只有0.3、0.4个百分点。

电视剧的收视率也只有两到三个百分点，现在是完全被省专业频道抢了先，我们的收视率真有点惨不忍睹了。

古旷明在一旁都替龚副台长难受，他也担心自己的栏目万一收视率没有冲上去，他在燕城台的历史就结束了，他本来就是燕城电视台为了改变自办栏目收视率低的局面，大胆向社会招聘制片人招聘进来的，他有创收目标，也有收视率指标，他如果达不到任务要求，他就会下岗，40万元风险保证金也没有了。

“每次开会就是说收视率，我都要求过很多次，先把欠人家电视剧的300万还了，我们还有可能买点好剧，现在谁也不卖我们剧，要买新剧旧账要一次清，这个星期我们刚播的是三年前人家放在我们这的旧片，因为质量不好我们一直没打算播，当时他们老总只要我们去个电话，他不管在北京，还是广州，立马飞过来，他还派了两个公关小姐天天坐在我们总编室不走。

就想播出这部剧。

而这次倒过来了，电话是我亲自打的，说我们现在经费困难，能不能让他带点随片广告播，好说歹说他同意了，条件是每集要三分钟随片广告，而且广告还要脱片播出，广告主任不敢签字。

还是让我签的，我们什么时候签过这样丧权辱国的合同啊！

我都快成李鸿章第二了。

没办法，总不能让我们党的喉舌开天窗啊。

说话人是主管节目的副台长刘绍波。

他的话语让人明显感到与龚副台长两人之间有点火药味。

古旷明本来自己还想走的，那边的片头音乐他还得再去听听，刚才朱艺在办公室发了条短信给他，说“有事汇报”。

他回了短信说“要找你，等着”。

他一想起朱艺昨晚坐在人家客户的腿上他就冒火，呆会儿好好教训教训她。

刚才一听两位副台长的发言，他了解了不少关于台里的新信息，这些信息和当初他还没签合同之前，龚副台长给他介绍的情况完全不同。

那次龚副台长把台里的情况给他吹得上了天，让古旷明恨不得马上停下了自己那个一年只能挣个二三十万的广告公司投奔燕城电视台这支正规军。

现在接触越多，古旷明就越觉得台里的现状不妙，自己的前途堪忧，但是上了这条贼船又有什么办法呢。

新台长有点不耐烦了：“上次开会我就说过，台里要盖新广电大楼，缺口还差5000万，经费是有点紧张。

我现在就想知道大家还有什么绝招改变目前的困境，发牢骚，谁不会啊。

龚副台长站起来说：“广告部门也要竞争上岗。

要向社会招聘一批业务能力强、服务意识好的业务员，要走出去拉广告，改变以前等广告的传统模式。

<<制片人>>

” “那还是要注意选拔一批个人素质高、思想正派的人才，可不能像昨晚我碰上的那个叫什么朱艺的女孩啊。

”白发老头插话说。

龚副台长跟着白发老头话说：“我们选广告业务员可不是选台长大人，也不是选拔记者。老台长，我们选广告人员的标准应该是不管黑猫白猫抓到老鼠就是好猫。

” “那小龚的意思就是只要抓到业务，坐到人家腿上，睡到人家床上都不用管了。

”白发老头用手指敲着沙发说。

“老台长，我们不是这个意思。

你们老同志，周末到我这儿有鱼钓，平日里找我有饭吃就行了，至于我们怎么劳神费力去挣钱，你就高抬贵手，睁一只眼闭一只眼吧。

”龚副台长这话说得有点带气了。

“这位制片人有事你就先忙，你的节目，我们全台都很看重，希望你在这里打个翻身仗。

”新台长一边下着逐客令，一边也给古旷明提着醒。

古旷明一边往门口走，一边嘴里回答：“谢谢领导关心，谢谢领导关心。

” P1-4

<<制片人>>

编辑推荐

《制片人》由作家出版社出版。

直击电视栏目幕后潜规则，叙写制片强人之况味人生！

精明强干、游走于欲望与权力之间的媒体人；电视娱乐节目制作行业中，鲜为人知的幕后规则。

<<制片人>>

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>