

商 解析商战智慧 案

本期点击: 从《赤壁》看商业电影项目管理缺陷 3

1997年,《甲方乙方》的出现,对于无论是冯小刚还是中国电影市场的意义,都是一只优质股票对于一个一穷二白的人的意义。1997年之前的经历,冯小刚自己几百个字就说完了:“我最早是做电影美术的,想当导演但没有人投钱,只能从写剧本开始。我相信那时候投资人肯定远远看见我就跑,我也基本走上了待业这么一条路。后来有一天,当时的两个朋友——张和平、韩三平找到我,让我来拍一个喜剧贺岁片。这才有了1997年中国的第一部喜剧贺岁片《甲方乙方》。”

冯小刚十年贺岁片的意义,等同绩优股对一穷二白人的意义

《甲方乙方》这部产品曾经的使命

文 马戎戎

1997年:贺岁片开拓期

但是对于张和平、韩三平这两个朋友来说,《甲方乙方》的意义,全都浓缩在8个字里:“只许成功,不许失败。”——《甲方乙方》绝对不仅仅是冯小刚的个人创作,它是集中力量精心策划和精准执行后的产物,这部产品的用途很明确:救市、突围。 “我们被刺激了。”回忆起当年《甲方乙方》的策划和操作过程,新影联院线经理高军说。 1995年以前,国内的所有电影院在春节期间不开门。“早则大年初三开业,迟则初

五初六开业,做院线的人把春节的电影市场叫做‘灰色春节档’。”高军说。然而,1995年的《红番区》,打破了这个规则。《红番区》选择春节期间在所有华语区首演,中国内地狂收票房近1.1亿元。高军和当时从业人员一样,本以为这是个偶然现象,谁知1996年春节,成龙新片《白金龙》的票房收入超过了8000万元。 “贺岁片实际上当时有三大指标,第一是必须给这个档期量身定做。第二是一定要喜剧的,当时不知道会有古装贺

岁那种商业大片,只是要做成喜剧的,大团圆结局。第三点要有知名度高的、名气的演员,明星大腕云集。”高军说。 “贺岁电影”能给当时的中国电影带来喜气么?其实谁也不知道。《甲方乙方》是第一部“捆绑计酬”的电影:创作人员的劳务由固定收入和捆绑收入两大块构成,捆绑部分最后按照影片票房分成。冯小刚将自己30万元的导演劳务全部参与了捆绑。除了投资人、主创以外,北京几个影院的经理也直接参与了剧本创作。



他是冯小刚、葛优的老板。凭借“拿来主义”,他成长为中国的影视大鳄和标识大王。 华谊兄弟公司总裁王中军对商业电影有很强的悟性,在选择导演和演员,以及市场运作方面,他运用的都是美国电影市场较为成熟的技术和规则。 不论是《大腕》,还是《手机》,以及2004年年底的《天下无贼》,冯小刚和葛优无疑为王中军影视

王中军自述 我这样做小刚和葛优的老板

投资方面的成功立下了汗马功劳。但是,天下投资人那么多,冯小刚为什么单单和王中军惺惺相惜,为什么葛优会服王中军的管呢?从美国大片运作的成功经验来看,无论是大导演还是大演员,他们都希望能够和具有国际商业片运作眼光的投资者合作,而王中军无疑是最佳选择。

“这几年我们特别对脾气。冯小刚是中国为数不多的商业感极强的导演之一,他跟我的性格很像,经历也很像,当过兵,喜欢画画。合作起来基本上往大事情上想,小事情都互相让步。大方向基本上没分歧,小事情上他也会接受我的意见,他比较尊重投资人。”

用人不疑,疑人不用,彻底放权,不乱管事。“你不能硬要帮着他做什么,这不是你的事情。”总结自己的管理心得,上午在家休息,下午到公司转转,基本上不怎么工作的王中军说:“《天下无贼》投资这么大,不外乎就是管好四个人:冯小刚、葛优、刘德华和刘若英。我的主要任务就是让他们把关系处好。葛优已经把自己当成了公司的人,每次见到我开口闭口都是‘咱们公司的事情’,他们都和我一条心。”

这就是王中军的个性:“有问题我帮你解决,没有事情就不用来找我。”最后,对数字尤其敏感的他只看报告。比如《天地英雄》盈利72%,价钱各是多少。至于怎么卖的,他从来不会过问。于是,王中军总结出了自己每部戏都能够赚钱的秘诀:没有人乱管事,管事的都管用。

2002年:贺岁片植入广告赞助

贺岁片到了1999年,连冯小刚自己都觉得有些技穷。用“华谊兄弟”王中军的话来说《没完没了》不过是些“台词和段落攒起来的噱头”。可《没完没了》票房5000万元,是3部喜剧里最好的。1999年是贺岁片大战的一年,与《没完没了》一同上映的还有《幸福时光》、《防守反击》、《大惊小怪》、《考试一家亲》和《美丽的家》。结果包括张艺谋《幸福时光》在内的所有影片几乎都

收成惨淡,5部贺岁片加在一起,票房也不及《没完没了》。 《没完没了》之后,冯小刚成为华谊的签约导演。这其中既有张和平离开紫禁城影业的人事因素,但最大原因,还是广告人出身的王中军和王中磊借着冯小刚电影进行的本土制片的商业化探索走在了当时其他国内公司的前头。 华谊的商业化探索是从在冯小刚电影里植入广告和拉赞助起步。刚开始很生硬,徐帆就

在电影里大喊:“欧陆经典,欧陆经典啊。”葛优在《没完没了》里的那辆车被漆得像花皮瓜似的,仔细一看是各种投资赞助方的企业。《大腕》里葬礼拉赞助的那段,某种程度上,也是冯小刚忍不住了,讽刺了一下。到2004年的《天下无贼》里,这种广告植入已经相当顺溜了,宝马车、DV、信用卡,都成了剧情生活的一部分。那时,70%到80%的投资,都是通过广告回收的。

2007年:《夜宴》开中国电影制片业先河

《集结号》之前,《天下无贼》被公认是冯小刚最好最完整的作品,它的票房收入也很可观。但《天下无贼》后的《夜宴》,却是冯小刚至今争议最大的作品。 然而从华谊兄弟作为电影制片方的角度看,《夜宴》是一部帮助公司壮大的必要作品。2005年的最后一周,《夜宴》投资人华谊兄弟完成了它的第三轮融资,华谊兄弟用了不到10%的股份获得了1000万美元的融资,自此,华谊兄弟在电影制片行业的身价大增,王中磊承认,《英雄》的票房成功极大地刺激了他们。 《夜宴》开了中国电影制片业的一个先河,通过担保公司向银行贷款来筹集资金,后来这种贷款方式发展到了“版权质押贷款”,2007年的《集结号》资金就是这样筹措的,冯小刚终于可以不用在电影里煞费苦心地为某品牌的手机安排特写。 王中磊说:“市场教育了我。”2007年的《命运呼叫转移》,从创作到后期推广,全程绑定中国移动,使用的,正是华谊之前擅用的广告植入营销战略。

对王中磊和华谊来说,有一个不可回避的问题,如果冯小刚拍不动了,怎么办?华谊签了很多导演,然而冯小刚一个人的电影产出占每年华谊电影产出的50%。第二梯队的导演目前最有认知度的是陆川,而陆川还需要市场检验。《南京!南京!》对陆川来说,将是一部有决定意义的影片。而即使对于2007年之后的中国电影业,人才问题也是一个很大的问题。“少数量,大产出”的“大片战略”是面对新媒体的挤压,好莱坞找到的救命稻草。好莱坞大产出的下面,有无数B级片导演和类似彼得·杰克逊这样自大洋洲来美的淘金者。大陆电影市场这些年来,消耗的依然是张艺谋、陈凯歌这样的第五代成名导演。某种意义上,中国电影人所做的一切努力,都是在抢时间。

据《三联生活周刊》



膝关节病选“军用特需药”

膝关节炎、滑膜炎、骨刺、老寒腿、各种风湿,主要病因是关节软骨的退变和继发性骨质增生,患者表现为:关节肿痛、积水甚至变形、活动受限,这都是骨关节炎在作怪,这些病多年都治不好,引起了专家的重视。危急时刻,一种配方奇、浓度高、起效快的尖端产品——“千山活血膏”由骨病专家及科学院卫生部主任张俊成教授研制成功。这是一种冷热处理加工的黑膏药,独家采用现代高分子生物制药技术,解决了普通产品提取时低温药效提取不足、高温破坏有效成分的缺点。新法制成的千山活血膏,大大提高了药物的有效率,用药量仅为普通产品的1/5左右,其临床康复率是普通产品的7倍。这样的膏药穴位贴敷,沿经络通道直达病灶的方法,促进突出物中的蛋白多糖、胶原蛋白发生连续生化反应使突出物失水萎缩、溶解消失,钙化、黏连、水肿、增生炎症消除,从而解除对神经的压迫,达到全面治疗的口的。 这是“军用特需药”,疗效必须得快。“千山活血膏”原名“一夜效膏药”,快速起效,作用持久,使用方便,治疗范围广。在北京301医院、协和医院、292医院临床验证,都证明了这一点。★1995年获卫生部审定批准为“军用特需”新药,同时获国家专利(专利号ZL9211251.7),2002年又被国家药监局特批为国家准字新药(国药准字:Z20025596) 网址:(www.xcsh.cn) 可划医保卡 电话86911891 无效退货 指定经销:北京西便门大街路北20号,君安药房(五一广岛平药,金州和,大中华,开发区保健,王府店长兴药房,康泰店总店,康泰店正大药房,在河正太