

<<报纸创办实务>>

图书基本信息

书名：<<报纸创办实务>>

13位ISBN编号：9787122063212

10位ISBN编号：7122063216

出版时间：2009-8

出版时间：化学工业出版社

作者：高东

页数：175

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>

<<报纸创办实务>>

前言

在中国社会信息传播需求与信息接受需求同步增长的今天，报业具有极其广阔的发展空间。报纸，以其信息精要、便于阅读、字据效应、权威性和独特的版面美感等特质，将在今后相当长的年代里继续保持其独领风骚的地位。

办报主体的多元化趋势，使得更多的团体、企业和个人加入或者即将加入到办报者的行列中来。

事实上，报业市场上办报的机会越来越多，而懂得办报之道的人才却又明显缺乏。

因此，如果对办报之道作一个初步的探究，想必会对有志于创办报纸媒体的年轻人有所参考和帮助。同时，也可能会引起更多专家的关注和发力，使得这方面的探究更加丰富，更有价值。

报纸的编辑、记者是报纸的制作者，但未必会“办报”。

报纸按照制作流程分解出若干部门、环节、岗位，在这些部门、环节和岗位中，又细分出若干节点和若干项工作。

每个环节，每个岗位，每个节点，每项工作，都由相关专业人员承担。

在这样的流水线上，每个人只需做好本环节的本职工作，而对其他部门、其他环节、其他岗位的工作则不甚了解。

比如：记者不熟悉编辑业务，编辑不了解广告业务，版面制作人员对报纸印刷流程知之甚少，编辑部门对报纸的发行范围、发行方式、发行量漠不关心。

在传统的报纸中，真正称得上是“办报者”的，可能只有总编辑（社长）、总经理这两种人。

因为只有这两种人必须对报纸的采编、制作、广告、印刷、发行等一系列环节有透彻的了解和掌握，必须具备较为全面的报业工作素质，必须从全局角度把握报纸的发展定位、发展方向和发展规划。

正因如此，报业市场中专业的新闻采编、制作人员不缺乏，广告经营、报刊发行人员也很容易招聘到，但富有经验的“办报者”却是一将难求。

当办报资金多元化、办报方式多样化形势来临，各种各样的创办报纸的机会出现时，报业市场将需要一大批能够抓住机会、揭竿而起、新建炉灶的办报人！现在有一种现象值得关注，就是报纸的投资者参与办报活动。

自从报纸走向市场之后，报纸的投资者种类繁多，有生产企业、文化公司，有广告经营商、报刊发行商。

如此一来，投资者与办报者的关系、投资者的立场与报纸的立场、报纸的利益与读者的利益等关系变得纷繁复杂。

这当中，有许多规律性的东西值得探究，有许多价值观的东西值得定位，有许多政治和社会责任层面的东西值得规范，也有许多矛盾和冲突关系的处理值得加以创新和开拓。

总的目标应该是：对读者负责，对社会负责，对报业的健康发展负责。

我离开新闻一线，走上新闻讲台，也已有时日。

已经有一届学生走上了社会，进入了各种各样的媒体或企业的新闻宣传部门。

常有学生又回来找我，询问创办报纸方面的问题，有的甚至和主管领导过来一道讨论。

他们共同的情况是，有初步想法，有资金支持，有目标读者（客户），有发行渠道，采编及版面技术人员都不缺，但就是不知道如何把这些东西整合到一个体系里去。

因此，如何创办一份报纸，并让它持久地生存发展下去，应该是一门值得学习和探究的学问。

<<报纸创办实务>>

内容概要

在中国社会信息传播需求与信息接受需求同步增长的今天，报业具有极其广阔的发展空间。报纸，以其信息精要、便于阅读、字据效应、权威性和独特的版面美感等特质，将在今后相当长的年代里继续保持其独领风骚的地位。

《报纸创办实务》结合当前报业发展实际，从理论、方法、步骤三方面入手，对中小型报纸的创办理念和创办实务作了探讨和阐述。

具体内容包括报纸的功能，办报的魅力，办报的前期要务，办报的申请与审批，报纸的人力配置及试刊，新闻报道实务及质量评估，报纸竞争与经营以及办报创意设想。

《报纸创办实务》视角新颖，见解独到，实例丰富。

可作为办报人员创办各类报纸的参考书，也可作为大学新闻专业相关课程的教材。

<<报纸创办实务>>

书籍目录

第一章 报纸的功能1一、报纸的核心功能1二、晚报萎缩的根本原因2三、报纸将与其他新闻媒介长久共存2第二章 办报的魅力8一、信息流载体8二、精神栖息地8三、什么是办报人9四、报纸的信息选择权和发布权9五、报人的优先话语权10六、丰厚的经济收益11第三章 办报的前期要务13第一节 前期思考13一、报纸的根本特征13二、创办报纸的目的13三、不同刊期的报纸16四、报纸出版的时限要求17五、日报和周报的发行时间18第二节 必办事项19一、初创期的核心成员19二、市场考察和定位20三、工作场所的选择和布局21四、启动资金22第三节 办报的定位24一、什么是定位24二、政治定位25三、内容定位26四、读者定位27五、广告定位30六、发行定位32第四节 办报的申请与审批35一、申请办报的必要条件35二、申请书要点36三、办报审批的基本程序38四、报纸出版可行性论证40第四章 报纸的人力配置及试刊42第一节 机构、岗位职责及薪金42一、报纸机构的基本构成42二、报纸工作的岗位职责45三、薪酬模式与薪酬标准46四、薪酬机制的有益尝试49第二节 记者的特质和招聘54一、记者的核心素质54二、记者的招聘方式57三、记者岗位应聘者实战作业60第三节 编辑的特质和招聘61一、编辑的核心素质61二、编辑的招聘方式65三、编辑岗位应聘者实战作业65第四节 初创时期的人力配置66一、从业人员数据分析66二、报纸的人力配置67第五节 报纸版面设置和试刊71一、报纸的四大件71二、确定报纸版数的依据73三、设置报纸版序的依据74四、报纸版面设置的创新77五、从样报到正式创刊78第五章 新闻报道实务及质量评估81第一节 新闻选题与采访81一、新闻来源渠道81二、新闻选题策划85三、新闻采访要领88第二节 报纸体裁与写作90一、新闻报道的主要体裁90二、新闻报道表达形式的变化98三、新闻报道写作要领99四、新闻评论写作要领101第三节 新闻稿件的编辑104一、报纸编辑的核心内涵104二、新闻选择的三个依据104三、编辑对新闻稿件的处理106第四节 报纸版面的编辑110一、新闻稿件的搭配111二、新闻版面的布局116三、新闻标题制作要领119第五节 报纸质量的评估123一、报纸的立足之基124二、报纸质量衡量的总则124三、新闻报道质量的评估体系126四、新闻报道质量保障制度130五、新闻报道质量分析案例131第六章 报纸竞争与经营138第一节 报纸竞争与读者调查138一、定位区别化的竞争138二、定位同质化的竞争141三、低质报纸分析143四、读者调查的基本策略148第二节 报纸广告的经营153一、报纸广告的特色154二、报纸广告的价格依据155三、报纸广告经营的法治156四、广告业务员的职能160第三节 报纸的印刷与发行164一、报纸的印刷质量控制164二、报纸的印后处理166三、报纸发行策略创新列举168第七章 办报创意引导172一、东方创业报——创业者的起跑线172二、每日新闻画报——画报新闻，画中有话173三、网络世界导报——帮读者上网，为网络开道173四、21世纪百姓纪录报——普通大众参与采编的报纸174五、善报——与您的爱心一起跳动174六、家庭报——与亲爱的人一起建设幸福的家175后记176

<<报纸创办实务>>

章节摘录

第一章 报纸的功能 一、报纸的核心功能 需求决定生产，需求量决定生产量，需求的持续时间决定产品的生产寿命。

产品的核心功能始终如一，衍生功能可以多种多样。

譬如鞋，它的核心功能始终都是护脚、走路，至于美体、装束、治疗、体育等都是它的衍生功能。

报纸也是这样，人们对纸质新闻媒体的需求，是它产生的渊源。

需求量决定发行量，需求的持续时间决定报纸出版的寿命。

报纸的核心功能永远都不会改变，那就是——以纸质页面为载体、以文字和图片形式报道最近的新闻信息。

至于传播文化、引导舆论、娱乐大众、广告营销等，都是它的衍生功能。

一份报纸就如同一副货郎担子。

假设挑担的货郎下一趟乡要去3个村庄，他会事先匡算一下这些村庄男女老少的人头数，相当于报纸的读者群。

接着他会把最有购买力的那个人群（20~30岁的女人）的数量摸排出来，这就相当于报纸的基准读者群了。

接下来，他先把基准人群需要的东西装足，剩下的空间再去考虑装些其他人群（老人、小孩、青壮年等）需要的东西。

新闻报道是易耗品，报纸隔天就成了废纸。

货郎担子里的主要货色也都是易耗品，比如牙膏、面霜，个把月左右就要添新的，这是货郎算准了的，否则，如果卖的都是一年半载都不用替换的东西，他岂不是要常常跑空趟了。

这就如同报纸上如果尽登些人们不感兴趣的信息，报纸就卖不出去了。

货郎担上箱子的各个侧面都挂着不同种类的小商品，好比报纸不同的版面里登载不同种类的信息。

货郎担各个侧面小商品的摆放也是讲究琳琅满目、错落有致的，好比报纸版面的编排讲究美感。

有时候，货郎担子上也会夹几个新玩意儿，去试试销路，还要吆喝几句，新产品如能卖出去并打开销路商家会给酬金，这就有点像报纸做广告了。

当然，货郎师傅也可以帮村民送送信，传传话，还可以边卖货边帮人剃个头、给人唱个曲儿，但这些都不是他的主业，他的主业还是卖易耗的小商品。

<<报纸创办实务>>

编辑推荐

《报纸创办实务》结合当前报业发展实际，从理念、方法、步骤三方面入手，对中小型报纸的创办理念和创办实务作了探讨和阐述，视角新颖、见解独到、实例丰富。

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>