

<<电影制片人融资指南（第6版）>>

图书基本信息

书名：<<电影制片人融资指南（第6版）>>

13位ISBN编号：9787510048791

10位ISBN编号：7510048796

出版时间：2013-5

出版时间：世界图书出版公司·后浪出版公司

作者：[美]露易丝·利维森(Louise Levison)

译者：曹怡平

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>

内容概要

《女巫布莱尔》如何一鸣惊人，创造出票房奇迹？

《了不起的狐狸爸爸》如何引起关注，得获奥斯卡青睐？

商业计划书——独立影片融资的必备利器
揭示小制作成功的幕后推手、推进助力

本书是针对独立影人需要为其影片制作商业计划书，从而获得融资，以适应当今电影市场面临的商业大潮而作。

作者按照商业计划书的规范步骤，分章别类、具体细致地向读者讲解了如何做好一份专业准确的商业计划，从制作公司、影片本体、电影工业、电影市场、影片发行、风险因素、融资手段等角度对独立影片制作全流程进行了精细、专业、独到的分析，使得制片人能够洞悉制作流程，抓住制作重点，把握融资秘诀，保证影片创作的物质条件、拍摄质量，顺利完成影片制作与宣传推广，最终同步实现作品的商业价值、市场价值与艺术价值。

对中国独立电影制作者来说，早期的个人化、作坊式操作，在目前中国电影商业化体系中已经变得越来越难以维系，影片从制作到面世及至回收、赢利，都要求独立制作公司和个人必须面对更加严谨、专业的投融资平台，以期影片从构思阶段到投放市场都有一个更完备与科学的操作模式。本书恰是在此时为我们提供了很好的参考。

——王小帅

在利维森的《电影制片人融资指南》出版之前，独立电影如何获得融资的秘诀，一直是被好莱坞锁在魔盒中。

——里克·潘普林，制片/导演，成立了潘普林影业公司

非常感谢您为我的商业计划书提供的指导——从电邮到亲临现场——事无巨细。没有您的帮助，就不可能有这部电影问世。

——罗伯·考伊，《女巫布莱尔》制片人

露易丝·利维森的《电影制片人融资指南》如果仅仅关乎如何制作商业计划书，就已经物超所值。但利维森用一种安排合理的、深入浅出的、通俗易懂的方式介绍了与电影商业有关的每个环节——营销、发行、各式各样的投资人以及融资组合——使得本书无所不包，甚至还现身说法地创制了一个商业计划书。

对很多电影制作人而言，本书是必备读本。

——莫里·沃修斯基，电影顾问以及《撼动摇钱树》的作者

书籍目录

推荐语 前言 导言：控制你的命运 1 0.1为什么你需要这本书？

1 持续变革的媒体 2 作为商业的电影 4 筹资 6 经济形势如何影响融资？

7 任何人都可以完成商业计划书？

7 好莱坞仅仅是一种态度 8 别人的钱 8 里克的故事 9 0.2为什么总是提及商业计划书？

11 这是一本为电影制作者准备的吗？

12 事实与只不过 0.3谈判的姿态 13 投资人到底要多少？

14 特殊融资工具 14 0.4关于本书 15 商业计划书的摘要 15 本书的目标 16 0.5网站上的额外信息 17 第一章摘要 19 1.1最后再阅读本章！

19 1.2为什么要最后再撰写摘要？

20 1.3摘要的风格 22 1.4摘要的展开 23 战略机遇 23 投资机会和融资要点 25 1.5需要在摘要中排除的事项 26

第二章公司 27 2.1万事开头易 27 2.2首先认识你自己 28 目标基础认识 29 阐述你的目标 29 个人目标VS商业目标 30 2.3整合 32 为什么——开场白 33 你是谁？

35 内容是什么？

35 时机 37 开始的步骤 37 市场在哪里？

39 如何完成商业计划书？

40 2.4管理和组织机构 40 脱离困境的经验 41 关于合伙 43 2.5优势和劣势的分析 44 2.6少即是多 46 第三章电

影 47 3.1项目范围 47 知情权 48 事实与只不过 49 3.2电影 49 展示和告知 50 剧本 50 3.3附属物及价值 53 优先

权 54 可供改编剧本的图书 54 真实的故事 55 明星和其他有吸引力的人 56 资金 56 3.4预算 57 满招损 59 小行

动，大思考 60 第四章工业 61 4.1界定你的工业部门 62 4.2一知半解最危险 63 4.3 电影制片与电影制片厂 65

电影工业是如何运作的 66 追踪调查制片厂的资金 68 制片厂的优势和劣势 69 4.4 电影制作和独立制片

人 71 运作机制 74 追踪独立资金 76 优势和劣势 77 4.5制片和放映的事实和数据 78 院线放映 79 未来的趋

势 80 数字电影 81 3—D 83 4.6你要告诉投资人什么？

84 表格和图表 85 第五章市场 87 5.1细分市场 88 定义你的市场 89 分类或不分类 90 艺术VS独特性 91 类型

的历史 93 多说一点循环理论 94 谁会来看电影？

95 特殊的利基市场 96 制片成本 99 5.2电影纪录片 101 市场 101 梗概 102 有差别的预测 103 电视纪录片 105

5.3市场策略 106 市场调研 106 阅读——失传的艺术 107 人际资源网 109 网络和图书馆 109 个人提升与项目

提升 110 武装自己 111 5.4电影市场 111 来自电影制作人的建议 112 自我营销 116 第六章 市场：新媒体

和其他非传统市场 119 6.1艺术VS利润 119 第七章发行 131 第八章风险因素 157 第九章融资 159 第十

章融资计划 201 第十一章商业计划书范例 217 第十二章短片发行 251 译后记 269 出版后记 270

章节摘录

版权页：第一章摘要 Chapter1 摘要 THEEXECUTIVESUMMARY 国王严肃地说道：“在开始的地方开始，一旦开始，就必须到游戏结束，方能停止。

”——露易丝·卡罗尔，《爱丽丝梦游仙境》1.1最后再阅读本章！

圣诞将至之时，父母都会这样警告小孩子：“不要在圣诞节前拆开盒子的包装！”

当然我也知道，此刻，对于“最后再阅读本章”的忠告，你甩都不用，照常畅通无阻地阅读下去。好吧，你要首先阅读本章我也阻拦不了，但无论如何，请务必将商业计划书摘要的撰写工作放在最后一个环节。

通常，投资人会首先阅读摘要，这就是你必须最后撰写摘要的全部原因。

摘要是一个钩，它有可能把投资人拉入你编织的投资计划网中，因此，摘要务必要精准地展现商业计划书。

摘要是你想要告诉投资人的全部内容传达给他的第一站。

我是不是有点让你摸不着头脑？

写作课程的学期报告里有经典格言如是说：“告诉他们你将要告诉他们的，告诉他们你正在告诉他们的，告诉他们你已经告诉他们的。

”还记得这格言吗？

在你的摘要里，你要做的事情，和格言所告知的几乎没有丝毫差别。

摘要是整个商业计划书的浓缩。

当然，把商业计划书比作学期报告并不恰当，它没那么简单，它就是你的全部。

商业计划书应该从你的电影开始，当然，如果你是要拍摄多部电影的话，那么就从你的多部电影开始。

在这一部分，你需要对剧中人物、电影产品以及你的目标进行简要概述。

在余下的部分，依次介绍的分别应是公司、电影、电影工业、市场、发行、风险分析以及融资。

在这些部分，你需要提供公司运作的详细资料。

最后，你就可以撰写摘要了，这个看似简单的总结，向投资人传达展现的，却是整个商业计划书的全貌。

1.2为什么要最后再撰写摘要？

形成商业计划书的过程，实际上是一个探索的过程。

直到你将商业计划书拼装整合为一个整体之后，你才可能知道它到底包括什么样的内容。

在通读本书的过程中，你将发现，你需要把更多的调研、思考以及技巧融入到商业计划书的撰写过程中。

整体的计划是你在整个过程中学习成果的综合，而摘要，则是所有努力的光辉顶点。

在进行最高限额预算之前，你得进行全面的预算。

基于这样的原因，摘要也得最后撰写。

如果你事先进行了最高限额的预算，那么，你面临的问题将是缺乏参照系。

最好的办法是在最高限额的预算空格内填上一个“猜测”的数字。

只有当你真正做出20—30页基于剧本分析统计的预算后，你才真的知道，拍摄这部电影的真实成本。

如果你运气够好，那么“猜测”的数字可能恰好和实际的预算吻合。

我觉得并非所有的人都能有这样的好运。

我们通常所见到情形是：由于最初的预算过低，你会显得捉襟见肘。

不管你的预算是50万美元、200万美元，还是更多，到后来，真实的预算都可能大大超过这个数字。

一旦发生超支，投资人就会失去兴趣。

试想，如果你连对钱的开销都不甚了了，投资人怎该死心塌地相信你？

类似地，商业计划书也常常可能被放大无数倍。

在导言部分，我们提出了撰写商业计划书的所有理由，这些理由并非只是摆设而已。

在设定具体参数时，你可能设定得不太现实，又或者，错误的参数设定局限了你的发展空间。

<<电影制片人融资指南（第6版）>>

为将商业计划书整合起来，市场调研有助于你重设方向。
多学习一点发行的知识（这对我们大家都不难）将帮助你重新设定电影发行的策略。

<<电影制片人融资指南（第6版）>>

编辑推荐

《电影制片人融资指南(第6版)》编辑推荐：小制作大舞台，教你按“资本的规矩”行事。

名人推荐

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>