

<<大腕背后的大腕>>

图书基本信息

书名：<<大腕背后的大腕>>

13位ISBN编号：9787560149578

10位ISBN编号：756014957X

出版时间：2009-11

出版时间：王婧、尚立荣 吉林大学出版社 (2009-11出版)

作者：王婧，尚立荣 著

页数：262

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>

<<大腕背后的大腕>>

前言

近些年来，在中国这片广阔而又博大的沃土的滋养下，借助天时地利人和，中国的文化产业得到了飞速的发展，也取得了前所未有的成就。

在不断满足老百姓增加文化含量、提高生活质量的需求的同时，也造就了很多优秀的企业。

在影视界中，我们可以欣喜的看到华谊兄弟集团正大步流星的走在行业的前列。

作为一家民营企业，华谊兄弟集团在业内创造了一个又一个类似神话的发展与飞跃，也逐步成为影视界内的“风向标”和“领头羊”。

这样一个优秀的团队背后，又是怎样的一个掌门人在掌舵，他又是怎样运筹帷幄，决胜千里的呢？

对华谊兄弟集团总裁王中军的了解每多一点，对他的敬佩就会多一点。

这样一个面容清癯、温文儒雅的中年男子，身上竟然蕴藏着如此巨大的能量，让他在复杂多变、竞争激烈的商海中游刃有余、华丽无比。

<<大腕背后的大腕>>

内容概要

一个经历“混”得相当丰富的人：“下过乡”、“扛过枪”、“打过工”、“留过洋”。英雄不问出处.其实他当年也只不过是一位上了几年“正规”夜大的学生而已。

一个在多个行业混过的“多面手”：卖画、做广告、送外卖、拍电影、销售汽车。别问他为什么到处混，如果非要明白其中的道理，那他会告诉你：赚钱就是道理。

他就是王中军，你可以不知道这个人的名字.也可以不知道华谊兄弟影视公司这个名字.但你应该知道这些电影：《一声叹息》、《没完没了》、《寻枪》、《功夫》、《手机》、《天下无贼》、《可可西里》…… 如果你认为这些片子算是“大片”，那么.它们的出品公司华谊兄弟就是电影“巨星”，华谊兄弟的董事长王中军就应该是“大腕背后的大腕”。

<<大腕背后的大腕>>

书籍目录

第一章 重定游戏规则广告公司的第一桶金强势产业链是华谊兄弟的核心竞争力电影与商业的完美结合
门“工业化”开创新模式中国影视企业成长路上的障碍门第二章 什么是资本多样的融资手法历史上的
三次私募IPO运作第三章 我的电影90%都赚钱成功的根本秘诀在于会“算计”大制作与大手笔中小成
本的电影盈利的途径面对竞争中国电影业的春天盈利的上升空间第四章 走向世界《卧虎藏龙》敲响警
钟《大腕》开海外分账先河四年六部电影向哥伦比亚公司学得制片经验与香港公司合作史《功夫之王
》：一海外电影之路又上新的台阶本土与海外第五章 新竞争优势品牌建设规模经营行业门槛优势人才
优势版权库强大的发行能力影院建设第六章 我的审美很好对电影的判断对电视剧的判断门生活中的审
美第七章 快乐中的工作角色定位门偷技门生活与工作门心态门第八章 圈人明星艺人定位清晰门经纪
人之道门管理人才门留住人才门第九章 圈地音乐门经纪门电视剧门第十章 没有明星的士兵突击《士
兵突击》有多热门优秀的军旅题材门杰出的主创人员门丰富的精神内涵门王宝强门热血男儿们的塑造
门第十一章 影视巨人王中军成长经历大事记梦想的变换军人+艺术家第十二章 与华谊兄弟的兄弟们在一
起第十三章 美丽的幸福生活

<<大腕背后的大腕>>

章节摘录

每一个商业领域都有自己的游戏规则。

在现今激烈的商战中，只有遵循和适应游戏规则的人才可能有一席之地，而只有制定游戏规则的人才能够掌握主动权。

游戏规则的制定者才能够做到制人而不制于人，才能以自己的想法与规划去影响别人。

而从另一个角度说，能够制定规则的，一定是在这个领域具有举足轻重的地位。

只有自我的实力足够强大，具有成熟的模式和不断进取的创新精神，才能够制定游戏规则，在某种程度上主导整个领域的发展。

王中军和他的华谊兄弟从游戏规则的遵守者，已经慢慢成为游戏规则的制定者，显示出了在业界的影响力。

作为一家民营企业的华谊兄弟，在影视娱乐界开创了很多先河，有很多创新之处，也取得了很好的效果。

比如，在“华谊兄弟”之前，没有人知道电影开映前的贴片广告该怎么卖，该怎么放，是“华谊兄弟”走出了第一步。

现在“电影放映前贴片广告不超过8条”、“贴片广告时间不得超过影片预定放映时间”这些业内并无明文规定却被大家都遵守的条款，都是“华谊兄弟”最先提出的。

而现在很多影片的招商模板也都出自“华谊兄弟”之手。

作为一个民营企业，华谊兄弟制定规则，并不是强制性地推行什么，而是因为它这样做，其他人看到，感到这样的做法具有可操作性，将其复制能够推进自己的公司前进，从而纷纷效仿而成为规则。广告公司的第一桶金——“专业的敏感让我在无意识中就对美国企业文化的表现形式留下了深刻的印象。

”王中军怀揣10万美金，回国后开了自己的广告公司，并且通过中国银行网点形象工程成功赚得第一桶金。

这种项目在国内是首次尝试，从它的发起直至成功的整个过程，我们就可以看出王中军勇于尝试与创新和善于制定游戏规则的特点。

王中军在美国密歇根大学攻读的是传媒硕士学位，学的是设计，在美国时专业的敏感让他在无意识中对美国企业文化的表现形式留下了深刻的印象。

比如说麦当劳，虽然只有简单的红色和黄色组合，但不论走到哪里看到这样的组合，都会令人想起麦当劳，想起麦当劳汉堡的味道。

这就是一个成功的企业统一标识。

在王中军的眼中，这种标准化的色彩和标识代表的不仅仅是一个企业的装修，更是一种内在的文化，一种质量的保证，一种标准化和专业化生产的标志。

但当时的中国企业缺乏这种标准化，没有一家企业有此意识。

带着这样一种全新的想法，带着对这个国内尚无人尝试的项目的信心，王中军就去了中国银行进行洽谈，希望为他们在全国推行网点的标准化形象工程。

非常幸运的是，这个想法与中国银行一拍即合，王中军的方案顺利地促成了中国银行统一标志的行动。

对于这一点，王中军往往风轻云淡地归结于“幸运”二字。

殊不知，如果没有前瞻性的眼光和敢为人先的勇气，如何能够提出这样的一个崭新的想法；如果没有成熟的流程设计，如何能够拿出针对一万多个网点、系统性的能够获得认可的方案——“那种咬着牙上的感觉现在还记忆犹新。

”如果仅仅有创新的想法和敢于尝试前人未曾尝试的勇气，那也是不够的。

所做的项目是一万多家网点的标准化，并不是一个简单的工作，尤其是对于王中军刚刚起步的广告公司，做这样一个国内尚无的项目，更是一个全新的尝试。

这样一个挑战显示出王中军超凡的韧性和敢于行动的魄力。

整个项目，从事先的资料收集，到过程中的材料、流水线设置，一直到最后的工作完成，王中军事无

<<大腕背后的大腕>>

巨细，每一步都不敢马虎。

就拿事先的准备来说，一个用来说明工艺流程的录像带，就花费了17万资金，而当时广告公司的总资产就是王中军在美国打工攒的十万美金，也就是说这个录像带用掉了总资产的五分之一。

王中军说那种咬着牙上的感觉现在还记忆犹新。

将在美国辛苦积攒下来的10万美元的创业基金全部押在这一个项目上，可以想象出他当时承受的压力和考验。

最终，王中军成功地完成了中国银行在全国的形象标准化，赚取了第一桶金，在中国广告界有了一席之地，也赢得了后续事业的资本。

试想，如果没有这样敢为人先的勇气，如何能够做到如此成功？

——“我希望即使是做生意，大家也都能开开心心地合作，不愿意看到我的合作者为难。

”在与中国银行的后期合作中，还有一个鲜为人知的小插曲。

在这个工程一步步成功的时候，外界的人开始议论和猜疑：为什么中国银行会把这么大的一个工程交给这个名不见经传的小公司？

于是匿名信、社会舆论都开始压向中国银行。

作为商人的王中军，完全可以不理睬这些猜疑，心安理得地按照计划把工程进行完。

即使当时的中国银行承受了很大压力，但因为事先签署了合约，中国银行也是没有理由终止的。

但令有些人不理解的是，王中军选择了主动放弃合约。

当时形象标准化工程已经初步完成，后续的工作可以由各个分行自行推广。

<<大腕背后的大腕>>

编辑推荐

《大腕背后的大腕:王中军》：干自己喜欢干的事，在这个行业里我是最好的关于梦想：什么是梦想，就是白天做梦的时候闭着眼睛，这么好、那么好，其实干起事情来计划性不是很强。

关于电影：我有的时候开玩笑，我们每年有一部电影、一部电视剧、一首歌、一个明星、一个歌手要火。

关于明星：我非常在乎我们公司年轻的明星，资历老的明星，明星都分出代一样，有各种类型的，有偶像类型的。

冰冰、周迅、晓明、徐帆、冯远征、李玲，下面还有很多的漂亮美女，胡可、刘孜等，都在自己的角色上。

关于造星：我原来以为明星就是产品，产品堆积就是一个明星，现在看来不是，明星有很多综合因素，自身条件、运气、机会。

还没有摸到一个非常好的模式。

关于团队：人不可能处处都是百分之百的完成任务，我们的团队、我们的公司也有今年某个分公司没有完成任务，但是我喜欢牵头的人说老板，我肯定能完成，不能完成总有原因，无论如何替他找一个原因，我喜欢这样的人。

没有一个亿的水池，养不了冯小刚这条大鱼，没有个5000万，也养不了张纪中。

华谊兄弟——创业板上唯一的一家上市娱乐公司，他把中国电影做成了不赔钱，甚至是赚钱的大买卖。

<<大腕背后的大腕>>

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>