

紅地毯

我为明星做经纪人

張心啟題



徐建軍◎編著

中国  广播电视出版社
CHINA RADIO & TELEVISION PUBLISHING HOUSE

紅地毯

王國棟

香港大學出版

ISBN 962 04 0000 0

红地毯

我为明星做经纪人

徐建军 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

红地毯：我为明星做经纪人 / 徐建军编著. —北京：中国广播电视出版社，2008.6

ISBN 978-7-5043-5549-2

I. 红… II. 徐… III. 文化—市场—经纪人—基本知识
IV. G114

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第005425号

红地毯 我为明星做经纪人
徐建军 编著

责任编辑 王萱
封面设计 何勇 张俊峰

出版发行 中国广播电视出版社
电 话 010-86093580 010-86093583
社 址 北京市西城区真武庙二条9号
邮 编 100045
网 址 www.crtp.com.cn
电子信箱 crtp8@sina.com

经 销 全国各地新华书店
印 刷 北京地大彩印厂

开 本 787毫米×1092毫米 1/16
字 数 220(千)字
印 张 12
版 次 2008年6月第1版 2008年6月第1次印刷
印 数 5000册

书 号 ISBN 978-7-5043-5549-2
定 价 32.00元

(版权所有 翻印必究 • 印装有误 负责调换)

祝建军新书上市!

陈颖

Good Luck.
“红地毯”
陈颖

祝建军新书上市!

—陈小艺—

建军《红地毯》与您一起
分享!

—曹颖—

关注建军的书《红地毯》
—何晴—

三七·青春·青春

何晴

关注建军的书
红地毯

序

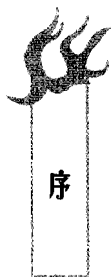
在我国，人民日益增长的物质文化需要同落后的社会生产之间的矛盾仍然是社会的主要矛盾。为了解决社会主义社会中的这个主要矛盾，国家实行了市场经济体制，加强了各类市场建设，其中文化市场建设得到了党和国家的高度重视，文化市场更加开放。在这个大背景下，文化经纪人应运而生并快速发展，仅北京而言就有文化经纪机构300多家；持证文化经纪人5000多人。他们以自身的信誉、所掌握的知识和信息为文化市场交易双方服务，在推动文化创意产业，提高文化市场组织化程度和市场交换率，促进社会文化资源的合理配置等方面发挥着积极作用。在我国进入世界贸易组织后，文化经纪人在中外文化交流中的作用更加突出。世界“三大男高音”在紫禁城的成功演出、美国百老汇经典音乐剧的成功引进已经证明了这一点。

实践证明，发展文化市场离不开经纪人。正因如此，更多的有识之士认识到文化经纪人行业是一个朝阳行业，并开始从事文化经纪业务；更多的艺人和艺术团队开始接受并依靠文化经纪人发展自己的艺术之路。目前可以说，文化经纪人行业的发展已经走出了“穴头”的时代，走过了不被社会认知、认可的阶段，开始进入社会依靠，经纪人加强自律的阶段。在这样一个良好的发展形式下，文化经纪人行业的发展存在的最突出问题是：社会需求与经纪人专业程度不够的矛盾问题。要提高文化经纪人行业的专业水平，需要社会各界对文化经纪人的帮助，更需要文化经纪人之间加强沟通与交流，相互启发，提高自身的服务能力。

本书编者徐建军是北京第六期文化经纪人培训班的学员，自2002年进入经纪人队伍。长期的实践，使他对经纪人行业感受颇深。书中丰富的内容和信息反映的是他从业的真情实感。编者将自己的从业感受诉诸笔端，其意在让社会对文化经纪行业及其从业人员有近距离的了解。编者个人的从业经历与见解对我们认识经纪行业是颇有启发的。

本书编者徐建军先生在书中所积极倡导的经纪人的“专业精神”与北京经纪人协会出台的《经纪人行业自律规范》所遵循的宗旨是一致的。与北京经纪人协会倡导的“以信立业，以专执业”的执业理念是一致的。本书对经纪人开展业务提供了参考资料，一定会促进经纪人业务的开展，一定会对经纪人提高服务能力有积极的帮助。经纪从业人员执业素质的不断提高，无疑是行业建设和进步的基础。我们相信，经纪人行业的明天会更加绚烂！

北京经纪人协会
2008年1月18日



编者的话

■ ■ 五年中，经纪人经历的积累与沉淀，使我提炼并总结出《红地毯——我为明星做经纪人》一书。同时，我欣喜地看到经纪人行业的迅速发展，它是文化娱乐业日渐繁荣的标志，它构建了和谐社会并带动了文化事业的发展，且充分表现出我国日益强大的经济实力！虽然在这五年的经纪人工作中，酸、甜、苦、辣溢于言表，但是我却收获了丰富精彩的经历。每当我看到艺人们光鲜四射地走上红地毯，我的心中充满着喜悦！让我感到欣慰的同时，也充满了无尽的希望，那是一种经历坎坷，奔向朝阳的畅快！这些都要深深地感谢培养过我的中国国际电视总公司中视影视制作有限公司，并向帮助过我的领导、同仁、制片人、导演等真诚致谢。在经纪人行业中，我仍是新人，还在不断地学习、探索更适合我国演艺经纪的道路。希望此书能给各位读者起到抛砖引玉的作用。书中不足之处，诚恳地希望大家给予更多的指导！■ ■

—— 徐建军 ——

机遇篇

一、一个偶然的机遇	3
最有前景的职业	3
我做经纪人的感悟	4
二、一离不开朋友的圈子	6
至关重要的人脉关系	6
我与玫玫的相识	7

成长篇

一、我了解的演艺经纪人	13
文化经纪人的分类	13
演艺经纪人的十大基本素质	13
演艺经纪人的就业年龄和从业时间	14
演艺经纪人日常必备工具	15
为艺人推广的五大工作内容	15
为艺人工作的相关人员有哪些	16
行业入门必修课及上岗资质	16
经纪人的基本社交礼仪	17
领航者应具备的眼光	18
资源的维护和整理	18
如何让资源升值	19
经理人与经纪人的不同	21
圈里的另一种现象	21
大量的幕后工作	22
二、经纪人精明如商	23
第一次见组“推广”艺人的感受	23
推广新人之常见方式	24
洽谈艺人酬金的实战	24
收入渠道和方式	25
站在不同的角度思考	26
如何选择合作的经纪公司	26
日渐规范的经纪人行业	27

挑战篇

一、难以置信的新人数字	31
二、我所亲历的新人	32
《案发现场》初体验	32
《烈火雄心》与《国家行动》的启示	33
三、签约新人的条件	35
和谐的身高比例	35
严格的相貌要求	36
不可忽视的实用性	36
心态平和 持之以恒	37
深度了解新人表演经历	38
延伸性的才艺特长	38
四、接受公司培训的新人	40

新人培训要素	40
年龄与人品的重要性	40
从日常礼仪入手	41
找出新人身上的弊病	41
监督新人台前幕后的细节	43
为新人及时“补习”	44
优雅的公众形象	44
三分努力 七分运气	45
活到老学到老	46
艺人的敬业与承担社会责任	46

五、包装新人的要素和经验

韩国对艺人一条龙包装的成果	48
韩国人的不急于求成	48
韩国融入地域元素的方法	50
韩国在瞄准临国市场	50
本土的豪华经纪包装	51
选秀潮退后的新方式	51
统一目标 统一口径	52
一致的包装形象定位	52

六、新人与经纪公司的合作

经纪人应随时与艺人沟通	54
推荐新人如何入手	54
经纪公司应签约不同类型的新人	55
把握剧本 学会四看	55
与经纪公司的合作方式及年限	56

七、新人的宣传方式

提高关注度的常规宣传	57
提高知名度的重点宣传	57
高明操作的事件宣传	58
涉足新媒体进行宣传	60
以老带新的新方式	60
怎样教会新人答记者问	61
新人面对记者的注意事项	62

八、接拍影视剧

如何为新人创造接拍影视剧的机会	64
争当剧组中的“三好演员”	65
新人如何避免性骚扰	65

成熟篇

一、经纪人与知名艺人的关系	69
二、与明星并肩的经历和感受	70
“拼命三郎”曹颖带来的感动	70
与盖丽丽合作《关东金王》的经历	71
与何晴合作《霍元甲》的内幕	72
三、如何为“腕儿”把握好剧本	74
权衡作品带来的利与弊	74



学会“先方向后细节”	75
通过角色为艺人转型	75
同制片人、导演建立长期的合作	75
四、如何为艺人接拍广告	77
根据社会经济形式为艺人定价	77
严把广告关	77
收到确认（邀请）函再报价	78
如何规避不良广告的风险	79
五、为什么经纪人要探班影视拍摄现场 ...	81
探班目的和注意事项	81
探班内容	81
横店探班演员杜淳	83
六、危机公关让你处惊不乱	84
曹颖的剧照绯闻	84
陈小艺“三精口服液”广告风波	87
600个电话号码泄露事件	89
七、为艺人插上腾飞的翅膀	92
——艺人的多栖发展及宣传	
什么状态下适合多栖发展	92
港台艺人的多栖发展	92
关于曹颖的多栖发展	93
多栖发展与宣传的连带性	94
多栖发展中的定位宣传	95
博客与播客的特殊宣传效果	95
曹颖首张唱片《虞美人》的三个之最	97
太——太忙了！	97
奔波于全国各地的唱片宣传	98
曹颖2006年三个月的行程安排	99
多栖发展的宣传花絮	100
唱片签“白条”	100
吃饭不给钱的“曹贝勒”	100
遭遇“水漫金山”	101
艺人与影迷的关系	103
八、注重参与慈善活动	107
海啸灾难牵动艺人心 众星携手赈灾	107
牛莉：时间让爱永恒	109
曹颖：为白血病患者小白爽献爱心	109
嫣然天使基金会启动	110
李连杰：启动壹基金	111
出席各类活动时的注意事项	112
九、走上红地毯	113
签约篇	
为艺人签约的相关合同	117
演出合同的主要内容	117
演出合约（参考样本）	117

电视剧演出合约（参考样本）	120
广告合约（参考样本）	123
——广告演出及肖像演出合约书	
缴纳个人所得税	126

造型篇

艺人对化妆师的期望	130
化妆师如何提升新人价值	131
化妆造型对人物塑造的作用	131
当他们成为璀璨明星时	133

合同篇

对北京朝阳区工商局副局长赵学山的采访	138
文艺演出剧目推广行纪合同	144
图书出版合同	147
电视剧播放许可合同	150
广告发布业务合同	151
动漫电视节目著作权许可使用合同	153
网络游戏授权代理合同	155
网络广告发布合同	158
会展场地租赁合同	160

对话篇

翟俊杰：经纪人，具有全面素养的复合型人才	167
路建康：演艺经纪，一个朝阳产业	168
牛莉：经纪人，让我们真正体现明星的价值！	169
雪村：能文能武的演艺经纪人	170
大张伟：经纪人不仅是在帮艺人赚钱	171
汤镇宗：要处理好与媒体的合作关系	171
李欣凌：经纪人要具备良好的文化素质	172
温兆伦：我们信赖经纪人协会	173
郑佩佩：互相配合最重要	174
伟华：我身边的国内外经纪人	175
陈敏正：经纪人应该居安思危	176
邓涛：深度了解演员的经纪人	177

合作的艺人简介



机遇篇

邂逅经纪人行业

一个人的事业选择，看起来会受到许多因素的影响，甚至还决定于某一时刻的某个偶然。许多年轻人对自己的未来一脸茫然，不知自己的事业到底在何方。其实，事业的选择并非自己无法决策，无法主导，这里面存在一些决定性、规律性的影响。当你认识到这些规律后，你也能够把握自己的事业和命运。

在演艺经纪人行业里，有成功，也有失落；有火花的期盼，也有晦涩的暗淡。即便如此，我总是能够坚持，我相信：全力以赴是挥写人生的准则；也更加坚信，任何事情只有付出，才有回报。机遇的出现和存在是不稳定的，我们每一个人都不是幸运之神的宠儿，要想有所成就，就要学会创造机遇，而机遇也总是留给那些有准备的人！

—— 徐建军 ——

一个偶然的机遇

机遇是事物联系与发展过程中本质规律的外在表现，是以偶然性为其补充和表现形式的必然性。机遇就是好境遇，是事业发展的特定有利环境。机遇，对一个人的事业发展与人生道路起着重要的影响。

机遇与风险是并行的。也许你在触摸机遇的同时看到了风险，畏险而却步，便会错失良机；也许你在机遇来临之时犹豫不决，想等到更好的，便会错失这次机遇。生活是公平的，它不会随时使你陷入危机，也不会总是赐给你机遇。只有成功把握机遇，你才会走向成功。走进娱乐圈，“变身”经纪人，对于我来说就是抓住了一次机遇。

最有前景的职业

在美国，经纪人是一项古老的职业。美国的经纪人职业已经有60年历史，经纪人市场以CAA等三家经纪公司为核心，这三家经纪公司网罗了美国80%的艺人。

在中国，曾经一些小作坊式的操作，使得经纪人行为具有浓郁的个人色彩，一些影视音乐制作公司开设经纪部门也只是为了满足剧组需要或挖掘新人，离真正的经营明星仍旧相差甚远。不过令人欣慰的是，目前娱乐经纪公司的运作模式正在逐步走向规范化。

2002年10月1日，文化部颁布的《营业性演出管理条例实施细则》正式实施，在细则中第一次对经纪人有了明确定位，并第一次允许在公司名称中使用“经纪”一词。

据笔者所知，伴随文化产业在国际艺坛上成为新兴支柱产业，美国、法国、西班牙、英国等欧美国家，均已建立了规范的文化经纪人职业制度。

随着文化市场的活跃，对于文化经纪人的需求骤增，2003年底北京经纪人协会正式成立，市场得到不断规范。如在近期的人才市场上便时常出现这一招聘职位，其称谓有演艺经纪人、戏剧市场经纪人、歌舞演出经纪人、曲艺经纪人等。



北京电影制片厂门口

笔者了解到，在这场经纪人需求的热潮中，那些文艺专业出身或具有文科类专业背景的人才已然成为了热门人选。

以北京演出市场为例，即有着几十万之众的“北漂族”，而对于目前经纪人的数量则不到整个行业需求量的20%，且极其缺乏高素质的经纪人。由此，经纪人行业市场潜力巨大，且很可能成为本世纪最有发展前景的行业之一。

我做经纪人的感悟

2001年的时候，我还只是在文化部下属的文化公司做演出，接触过大大小小的活动，印象最深刻的一次是张惠妹、孙燕姿、张宇等著名港台艺人联手演出的一次活动，场面也很宏大，从演出筹备到结束，整个过程很辛苦，看到港台艺人的助手也就是现在的经纪人，忙前忙后，处理与这次活动相关的事宜，觉得很新鲜，完全没有理解这是为什么！只有当时社会上的普遍想法：这些演员真是很大牌，出入需要那么多人围着，嘿嘿！这是我第一次接触到在活动中的港台经纪人，这次经历也使自己学到了很多的东西。

做演出活动，让我非常有成就感。有的时候，前一天晚上大家还在活动场地搭建舞台架子，会场里还是空空荡荡的，但到了第二天，同样一片场地，你会看到一两万人聚集在一起，欢呼雀跃、歌声嘹亮，让人兴奋不已，全身的细胞极度膨胀。而到了演出结束，拆台的时候，也会充分感受到辉煌瞬间过后的宁静，在夜色中上万人一下子消失，只剩下工人叮叮当当的工作，这种感觉会让我释怀，也曾感叹：一场演出在辉煌过后，一切都趋于平静，又重新面临新的挑战，每一次都犹如经历了生命的洗礼，纷纷扰扰、酸甜苦辣，有的时候，过程远比结果更重要，真的是戏如人生！

那个时候，我还做过齐秦的音乐会，接触的全部是港台的经纪公司，这给我的印象很深，他们都是非常专业的业内人士。当时给我的感觉就是，大陆的经纪人太少了，在未来，这将是一个新兴行业，于是我就想到了转行，经纪人这个职业给我很大的诱惑力。

一次偶然的机会，我走进了演艺经纪这个行业，去了上海某文化公司（香港TVB的合资公司）。在那里，我接触到香港经纪公司对艺人的系统包装，打造艺人的方式、方法，学习到了专业的经纪人操作程序，从头到尾接受了一个全新的模式，学到了很多新鲜的知识，但世事变迁，由于当时公司做得不够本土化，没有结合内地的基本情况，还是在延用适合港台地区娱乐圈的经营方式，由此我也看到了其中的弊端。

于是，在该公司工作一年后，我跳槽到了中国国际电视总公司中视影视制作有限公司。这里每年的影视剧制作量在全国排在前几位，再加之旗下成立了影视经纪工作室，让我觉得更适合自己当时的情况。来到国际电视总公司后，我把在香港TVB学到的经验融入于本土化实际情况，充分运用，得到了意外的收获。



一个离不开朋友的圈子

做经纪人这行，如果没有丰富的人脉关系，做起事情会非常困难，而能够建立人脉关系也是入行的基本要求之一。在娱乐圈里，不管是制片人、导演、策划人、媒体工作者，还是经纪人，都是要靠朋友互相帮忙的，而且不能利益性太强。

在这里，我想说的是，看到这本书的和想要成为经纪人或已经成为经纪人的朋友们，请永远记住，世界上没有人是你无需交往的，只是因为你对他不够了解，或对他的态度不够诚恳。你如果是一个想成功的人，那么首先必须先建立好人脉，给自己留出创造机遇的空间，只有这样成功才会离你越来越近。

至关重要的人脉关系

以前，有人说过，人脉等于钱脉。对于这句话我觉得如果可以这样说会更为贴切些：“人脉良好，产生效益就是钱脉，反之则不然。”效益有的是经济上的，有的是精神上的，当然这是后话。

人脉是一种资源，如何建立人脉：成功人士都相信在建人脉之前，首先应该反思自己，看清自己究竟有什么能力与优势是值得让别人愿意跟自己交往的。在《胡雪岩》这本书中，作者高阳写道：“人缘也是靠自己，自己是个半吊子，哪里来的朋友？”这句话相当贴切地描写了拓展人脉的关键。

记得，我曾经给两个剧组做过义务性的副导演，有时候虽然不是自己的事情，但依旧会去帮忙，这样就会结交很多朋友，结下深厚的友情。因为这个圈子是非常有局限性的，经常会因为某些项目来合作，今天我帮助他了，明天他也会来帮助我。

2006年春，我的朋友柴绍力打电话给我，得知他所在的公司北京紫金长天传媒文化有限公司要筹拍电影《十三棵泡桐》，正在寻找女一号！剧组的副导演已经找遍了所有的经纪公司、表演专业的艺术院校，一直没有合适的人选。我了解到剧本中女一号的角色是个男性化的女孩，我爽快地答应一起来找。于是便约该副导演一同到东方大学城内的“东方国际影视艺术教育中心”来看看。上午我们到了艺



刘欣和杨采妮参加第19届
东京电影节颁奖仪式

术中心后，这里的老师非常配合，全校共有一百二十余名学生，在老师的帮助下我们分批给学生试镜，一直忙到晚上才结束。分手时，副导演告诉我有个女孩很合适，回去要同导演、制片人商量再给答复。两天后，副导演打来电话讲有个叫刘欣的女孩很合适，并商谈具体细节。后来刘欣顺利进组拍摄。



东方大学城

让我觉得欣慰的是通过自己这次不经意的“帮忙”，让这个女孩得到了新的发展。由此可见，人脉关系是十分重要的。而通过刘欣自己的出色表演，同年10月，《十三棵泡桐》获得了第19届东京电影节评委会特别奖。

我与玫玫的相识

在做经纪人的工作中，还要多参加各类活动来结识各种各样的朋友，拓展自己的人脉圈子，这个过程中绝不能将利益放在第一位。在我结识的很多朋友里，玫玫就是其中之一，我们的相识是在2002年北京第六期文化经纪人培训班会中，当时彼此留下电话，以备联系。没想到，过了几个月，也就是2003年2月，她来电话通知我参加在八一电影制片厂内她组织的一次同学聚会，这也就是首届“北京文化经纪人联谊会”。当时，北京尚未举办过这种活动，使人感到意外的是，到场的除了经纪人还有演艺界名人、明星竟然有三百余人，说明了大家还是很渴望一个交流的平台。



首届“北京文化经纪人联谊会”

2003年11月14日，是一个令所有经纪人备受鼓舞的日子，也是一个值得纪念的日子——北京经纪人协会成立了。它标志着经纪人行业在北京日渐走向规范化。



第二届“寰润文化经纪人嘉年华”

而这时候玫玫又给我打来电话，要在2004年2月以北京寰润影视文化发展有限公司为主办方，在北京红馆举办第二届“寰润文化经纪人嘉年华”。那天，我如约