

◆ 雪碧大战非常柠檬，李玟单挑张惠妹！

◆ 两手空空打下陈升万人演唱会江山！

◆ 一千万变两亿，许茹芸一元call机让寻易电信赚翻天！

◆ 三赢或三输？透视艺人、经纪人、经纪公司的伙伴关系。

红火

明星偶像与商品的炒作

胡馨云 Jessica 著

如果你想从事**娱乐行销**

……要知道如何从案例中找到成功的创意！

如果你想**当歌手**

……要知道唱片业如何培养人才？

如何包装偶像？

如果你想**成功**

……要知道如何经营自我品牌！

知识出版社



红炎

明星偶像与商品的炒作

作者：[美] 詹姆斯·H·卡森

译者：[中] 王小明

出版社：[中] 中国文联出版社

ISBN：7-5053-1111-1

定价：[中] 25.00元

书号：[中] 7505311111

出版日期：[中] 2000年1月

红火

明星偶像与商品的炒作

胡馨云 Jessica 著



如果你想从事娱乐行销
……要知道如何从案例中找到成功的创意！
如果你想当歌手
……要知道唱片业如何培养人材？如何包装偶像？
如果你想成功
……要知道如何经营自我品牌！
胡馨云的经验谈——你越早知道越好！

知識出版社

总编辑：徐惟诚 社长：田胜立

本书中文简体字版经台湾越岭国际有限公司授权出版发行

北京市版权局著作权登记号：图字：01-2005-0897 号

图书在版编目（CIP）数据

红火：明星偶像与商品的炒作 / 胡馨云著. — 北京：知识出版社，
2005.5

ISBN 7-5015-4339-9

I. 红... II. 胡... III. 文娱活动 — 市场营销学 — 研究

IV. G241.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2005）第 032869 号

策划编辑	田 野	贾衍凤
责任编辑	李 静	贾衍凤
装帧设计	贾衍凤	
责任印制	乌 灵	
出版发行	知识出版社	
地 址	北京阜成门北大街 17 号	邮政编码：100037
电 话	010-88390682	
网 址	www.ecph.com.cn	
印 制	北京泽明印刷有限责任公司	
规 格	1/32 (880mm × 1230mm)	
印 张	6	
字 数	102 千字	
版 次	2005 年 5 月第 1 版	
印 次	2005 年 5 月第 1 次	
书 号	ISBN 7-5015-4339-9/C · 141	
定 价	18.80 元	

版权所有，盗版必究（举报电话：010-88390682）

（图书如出现印装质量问题，请与本社联系调换。）



CONTENTS 目录

推荐语 ◆ 进入娱乐市场必读之作

吕世玉 /5

◆ 娱乐行销的实践家

李桂芬 /6

◆ 透视影艺领域的行销手法

范锋明 /6

◆ 一个拥有无限活力、热情的都会女子

高裕灿 /7

自序 ➔ 胡馨云老实说 /8

让我们第一名 /11

好的想法需要有眼光的伯乐支持 /12

第一章 ➔ 因缘际会进入唱片工业 /15

罗大佑! /15

从代理认识音乐事业 /18

电影原声带的经营——古典音乐的平价大战 /20

爵士乐市场相形小众 /22

迪斯尼大启示 /27

版权交易大生意 /28

滚石、飞碟各有所长 /33

娴熟版税业务 /34

展露经纪天分 /36

与人为善的工作观 /37

深入运作唱片代理 /39

新公司的创办——合资案经验谈 /40

唱片公司营运计划书 /42

挫折中学习创造 /45

第二章 → 明星事业的发展之路 /47

新环境、新挑战——转进魔岩 /47

单打独斗——谁来买单新节目 /49

中国的版权贸易 /52

中国的唱片成本 /53

一手会计师，一手律师 /56

版权谈判惹风波 /57

洽谈赞助的新体验——杜德伟经验谈 /59

活在当下 把握当下 /61

第三章 → 演唱会制作经验谈 /63

唱片公司为什么要办演唱会 /63

演唱会的商业价值 /65

抢救李宗盛 /66

全新的演唱会概念——奢华退位，原创音乐引领风潮 /69

打造天王杀手——周华健演唱会经验谈 /71

陈升演唱会经验谈 /79

操盘步骤解析要点——小虾米战胜大鲸鱼（最容易忽视的金矿）/86

第四章 → 新职衔——偶像歌手经纪 /89

捧红艺人的法宝——广告 /89

让歌手走红的广告——陈奕迅的咸鱼反身 /90

搞定艺人 /92

拼点子、抢曝光——熊天平牵手小象赚足热泪 /95

艺人常见的性格弱点 /96



偶像的形象操作——动力火车	/99
发掘新人的内幕	/100
成功艺人的人格特质	/106
艺人与经纪人、经纪公司之间的微妙关系	/108
麻雀变凤凰，你我都是大明星	/109

第五章 ➤ 唱片业的强强联手 /113

发展强强联手的高度能力与兴趣	/113
强强联手的必备条件——好的艺人结构	/116
天后大对决（娃哈哈与雪碧、李玟和张惠妹之战一触即发）	/117
红了熊天平，也红了 AIWA 音响	/121
强强联手先做研究——黑松沙士、可口可乐强强合作案例分析	/130
结合许如芸宣传，创造一元 Call 机第二春	/134
操盘步骤解析要点——最容易犯的错误	/140
操盘步骤解析要点——最普遍的营销问题	/141
不管是黑猫还是白猫，只要能够捉到老鼠的就是好猫	/144

第六章 ➤ 公益活动与演艺事业的结合 /145

做公益也能赚大钱——“饥饿三十”张艾嘉、周华健、刘若英、周杰伦亲情奉献	/145
创造双赢的好例子——福特汽车、统一超商、农夫山泉	/150
探索公益事业的大未来——在网络	/152
操盘步骤解析要点——该优先考虑的营销方向	/155

第七章 ➤ 台湾唱片工业现况、中国唱片工业的省思 /156

唱片工业大衰退 /156

操盘手心得 /160

滚石财务事件的省思 /161

音乐创作的考量 /164

集中火力创造流行——“滨崎步”式操作 /165

苦练内功加强管理 /167

数字音乐成主流 /169

第八章 ➤ 整合行销与生活产业 /171

三星赶搭韩剧《蓝色生死恋》顺风车 /171

中国物流业的发展——E-HOME /176

银行的门不比衙门好进 /181

国有企业的挑战 /184

后 记 ➤ /188

进入娱乐市场必读之作

娱乐业比起其他的企业模式，算是极度封闭的，有关这一方面的参考资料更是九牛一毛。但胡馨云（Jessica）在书中把将近十年于娱乐界，由基层至金字塔顶端的经验谈，毫无保留的呈现，并道尽了此五光十色、幻化万千的行业中，如何生存以至于超越巅峰的不二法门。

虽然台湾的娱乐业比起欧美的广大市场稍显微小，但麻雀虽小五脏俱全，再加上亚洲共荣的经济圈已俨然成形，大陆市场日趋壮大，已如此之规模经济，使得此书成为更适合进军大陆娱乐市场之工具书。

若《孙子兵法》为兵家常书，相对论为科学之宝典，此书必为从事娱乐相关事业者必拜读之经典。唱片业者须读，公关业者须读，媒体人须读，想要追求明星梦的帅哥辣妹须读，想要在此业界中站稳脚步、向上爬升的从业人员（明星、歌手等相关人员）更应奉为规臬。此书不仅对娱乐界的行销管理，更对产、销、人、发财有独特的见解。

华研国际音乐公司副董事长 吕世玉



娱乐行销的实践家

娱乐行销的实践家，跨两岸三地，从音乐到戏剧，从艺人经纪到通路行销……

台湾凯络媒体公司首席执行官 李桂芬

透视影艺领域的行销手法

演艺娱乐界一直都是众所瞩目的焦点，当观众沉醉在偶像明星所散发出的魅力之下，其实种种的商业操作手法就包藏其中。

行销的世界博大精深，各个不同的专业领域都有不同的操作手法。胡馨云从唱片业开始，一路走来都在操作这个领域的行销活动，读完这本书，当可以看到明星背后的幕后人员，是如何为这个光鲜亮丽的行业添油点灯的。

黑松公司行销协理 范锋明

一个拥有无限活力、热情的都会女子

对于想要做的，永远展现热衷的精力与活力，滔滔不绝的 idea 和想法，在朋友看来又是她一个目标的开始，而一旦开始就不轻言放弃的态度，总是能成就她不平凡的事迹。

唱片圈总是让人觉得很复杂、深不可测，但从她的角度来看，不过是一场场的游戏和挑战，以她在唱片圈的资历，出书对于那些想进唱片圈或对唱片圈好奇的人来说，无疑是绝佳的教材。面对不断的问题、不断的挑战，只有拥有不减的热情及灵活机智，才能一次又一次地突破难关解决问题，也让那些对于唱片业怀有梦想的人，更清楚地了解这个被过度包装的产业。

梦想，这是她赖以生存的动力，有了梦想，便不断开始为它找寻出路，夜以继日、乐此不疲。从台湾到大陆，为了梦想所留下的足迹和辛苦的眼泪，让她在两地有了开花结果的时候。我深信她会完成她的梦想，也祝福她过着多姿多彩的精彩生活。

台湾三星电子总经理 高裕灿



自序：胡馨云老实说

在你还没开始看这本书以前，老实话先说在前头，虽然从事行销工作多年，与我共事的客户、老板和同事们，都觉得我是一个“说的”比“唱的”好听的人。我不否认，但是我可要告诉你，写书对我来说，是一个全新而有趣的经验，并且我也建议你可以尝试一下。

为什么想写书？

为什么想写一本这样的书？

为什么是这些案例？

为什么用这样的文字风格陈述内容？

我觉得这些可能是你蛮想知道的事情，我先来说“为什么想写书”。对一个已经工作将近15年的人来说，从踏入职场开始，“learn by doing”一直是我从工作中找乐子的态度。除了跟同事、主管、老板、客户甚至竞争对手偷学招数以外，我最常做的事就是看书，而且年纪愈大愈爱看书。想现学现卖的心理不能说没有，你应该已经感觉得到我不是够诚实了。

我不知道你的工作是不是可以被计划的，如果是，我很替你高兴，让人松口气；如果不是，你一定和我一样，总是觉得计划赶不上变化，不但要面对改变并且随时还得加入它，而且还要再一次面对你所创造的改变。“变”不只是改变了我的工作形态、思想模式等等，甚至于也改变了我一向“看书”的习惯，开始思考“写书”。

因为工作的需要，我大量阅读各种书籍杂志，看得最多的应该算是行销企管类的书籍。我不知道我是不是一个有阅读障碍的人，从我阅读过

的行銷书籍里,有超过八成以上是国际知名大师级的畅销书,这些中文翻译本让我读得十分辛苦,常常需要自我鼓励:“终于看完了!下次再看别的书,一定更容易。”所以我要跳过第二个问题,先回答你,我为什么用这样的文字风格陈述内容。我希望口语化的表现方式,可以让很多想要从事行銷工作,或者是已经从事行銷工作,和没有接受过很多行銷训练的人都可以轻松阅读。我希望你很放松的和我坐在上海衡山路的欧式咖啡厅里,像朋友一样聊天,分享我的经验,话题内容可能很严肃,但是心情可以轻松。

为什么想写一本这样的书?不管是老板还是伙计,说起“强强联手”,脸上的表情不是只有眼睛一亮而已,我还可以感觉到跃跃欲试的冲动。你可不可以告诉我,放眼各行各业,你觉得什么行业的强强合作做得最成功?我觉得是娱乐业,相信你会同意我的看法。不同意的朋友,我希望你不要只是看到娱乐业里只有明星和八卦绯闻,拿起算盘好好算一算,娱乐业的产值和影响力,可是不比IT产业差到哪里。我们不讨论强强合作的意愿与动机,因为国内外的先进说了很多。我打算和你聊一些我的实际案例与经验,可能对你比较有帮助。在唱片业工作十几年,大部分的工作经验都是在开发唱片业与其他行业的强强合作。最近的两三年,我自行创业设立整合行銷个人工作室,服务客户量身订作策略时,也会考虑适度的运用娱乐业的资源,不为别的,我真的觉得:“有效而且事半功倍。”

强强合作欢欢喜喜创造双赢百年好合的例子不少,撕破脸对簿公堂的新闻也时有耳闻。这本书是把我的经验和观察,很真实、原汁原味、详详细细地告诉你,当时我是怎么想的,共事的合作伙伴是怎么做的,我们坚持了什么,我们又共同改变了什么原有的牢不可破的旧观念和坏思想。



不管是黑猫还是白猫，只要能够捉到老鼠的就是好猫，唱片公司成了广告代理商。连续二年，AIWA 音响全球“双”冠军，全球销售冠军与广告宣传金奖。我觉得这个面子里子十足的全球“双”冠军，当初谁会想到音响界的小兵挑战龙头老大，一场没有人看好的战争，不但为自己杀出一条活路，还能摘下世界冠军的王冠。听起来像是好莱坞电影里，惯用取悦观众的剧情，却真实的在你我的生活中发生了。AIWA 一个全新的品牌，在经历过墨守成规的传统战役后，决定要变法革新结合异业的力量以小搏大。一连串从心到手的改变，你可以看到如何调整以及如何坚持。

如果你和你的老板不喜欢只靠接电话或E-mail等着机会上门，或者是地球某处的大大大老板的指示才能工作，书里的案例值得你思考的是异业合作除要有积极计划的态度，执行的时候更要注意“快、狠、准”的拿捏分寸。

小虾米真的可以打败大鲸鱼，若是怕输，是绝对不会赢的。爆满的陈升万人跨年演唱会，起初我连一块钱都没有。想要赚大钱找寻新趋势，抢得先机，卡位在最有利的战略位置，你当然不可以错看就在你眼前的小虾米，如何确定丑小鸭真的可以变成美丽的天鹅，结合异业资源，借力使力的如意算盘，要怎么打才高明。

大败一元CALL机创造营业额新台币二亿元，一元策略真的所向无敌吗？想转败为胜？你应该……微利时代一元策略杀得你一败涂地，不想坐以待毙打算结合异业搬救兵，如何判断有效的反击？出重拳下大注除了信心以外的理性评估，在这个案例中，你会找到有趣的答案。

高高兴兴做公益，开开心心赚大钱。好心为什么只能有好报，当

然也可以赚大钱，商业与公益双赢。能够赚大钱又回馈社会的案例，真的不胜枚举。好东西当然要与好朋友分享，强强合作不只在商业活动，更可以结合公益活动达到多赢的效果，除了告诉你操盘的小诀窍外，还提供你一起赚钱做公益的机会。

老实说我希望这本书能够对身于各行各业的朋友们有些帮助，强强结盟真是一个利人利己的好东西，下次如果打算有这样计划的时候，记得别忘了我哟！

让我们第一名

全世界近年饱受不景气及失业冲击，企业界出走、裁员、减薪，失业后愈来愈不容易找到工作。“教授，请您当掉我！”每年五六月前夕，许多大学应届毕业生找教授帮忙，不是求成绩pass，却是拜托当掉他们，好让他们顺利“延毕（延期毕业）”。

没错！大环境是比以前坏。相信一定有很多人跟我一样，不断地思考如何才能克服难关？如何才能度过激烈竞争的战国时代？仔细想想去年、前年、五年以前，这不是我们第一次面对我们认为的空前困境，不是吗？它一直都存在，只是每次的面貌不同而已。我不是一个特别乐观或过度理想化的人，书里这些真实成功的例子，每一个都和我们现在的状况差不多，我希望借由这些实例，告诉你在这些过程中，如何思考、如何寻求资源、如何执行以及如何调整。

我不是在鼓励你，我只是觉得我们还有很多机会可以去努力。从事



流行音乐很多年，我特别喜欢皇后合唱团的这首歌《We Are the Champions》，歌词最能感动我，让我热血沸腾，“拼”劲十足，“We Are the champions—my friend, And we’ ll keep on fighting till the end, We are the champions, We are the champions, No time for losers, Cause we are the champions of the world!”，事在人为，有心就有力，只要想成功，一切都不是问题。“赚钱”绝对需要热忱，麻将打八圈，最后笑的人才是真正的赢家！

好的想法需要有眼光的伯乐支持

一直以来很想再次感谢北京可口可乐公司前总经理郭阳道先生，虽然已经失去联络多年，不知道他近况如何，但是每当工作遇到困难的时候，我就会想起他让我拿到生命中第一笔赞助款。在我心里永远感谢他，支持一个在异地努力，初出茅庐的小女孩！

谢谢何伟彰先生，前台湾 AIWA 音响总代理铭固公司总经理，没有他的支持，我不会知道自己居然可以拿到世界双冠军。

感谢台湾三星电子总经理高裕灿先生，虽然我不知道他现在的中文程度是不是已经可以看得懂书里写的内容，不过我还是要好好谢谢他成为我自行创业、自立门户的第一个客户。

台湾世界展望会的前副会长傅蜀冀先生、郭秀龄小姐、爱心不落人后的艺人张艾嘉小姐、齐秦先生、许茹芸小姐、动力火车尤秋兴与颜志琳、熊天平先生，以及马楚成导演和名作词人许常德先生，感谢他

们让我参与“饥饿三十”公益活动，成为我此生最光荣的记忆。

台湾超软公司副董事长暨华研国际音乐公司副董事长吕世玉先生、黑松公司行销协理范锋明先生、台湾凯络媒体公司首席执行官李桂芬小姐，非常感谢各位，我敬重的前辈，在百忙之中为我写的第一本书推荐。

谢谢滚石唱片集团总经理段钟潭先生的栽培，滚石老同事“双D”杨志光 (Dennis) 与吴瑟智 (Demis)，好友杨仪静、唐淑华、杨茹评、张义宏的即时咨询。最后，我要特别感谢，我最亲爱的家人给我最多的谅解与支持。

胡
馨
辰
2004.7.9
台北