

即日起至7月31日,凡固话尾号、手机尾号、车牌尾号、身份证尾号为61或8的读者,144元订一份全年《郑州晚报》,将可能获得61倍或8倍的惊喜。咨询电话:67659999

创刊·改版季 每年五、六、七
创刊61年 改版8年

郑州晚报
A29
文娱新闻

2010年7月14日 星期三 统筹 胡田野 编辑 尚新娇 校对 刘畅 版式 金驰

不知何时起,娱乐圈的多栖发展开始流行到作家圈。“80后”作家韩寒最近商业活动频繁,先是接拍了某手机品牌的广告,接着代言凡客诚品,最近又传出要拍电影。另一位“80后”作家郭敬明不但成为天娱公司的艺人,而且入组天娱传媒中层,他和长江文艺出版社北京图书中心的图书开发计划也在如火如荼进行中。他们区别于以往的传统文人,懂得对自己身上的商业价值进行充分挖掘,然而过度娱乐化也让他们沦为商业工具或娱乐话题。

我是偶像作家用娱乐向文学致敬

韩寒郭敬明身价飙升 明星作家成为娱乐公司“摇钱树”

商业之手造就明星作家

有业内人士分析,人们看中他们的,是他们身上具备的商业号召力。韩寒的博客现在约有3.5亿人看过。

韩寒、郭敬明、《幻城》、电影……这些词汇叠加在一起,营造的就是一幅迷乱的幻象,让这幅幻象退去迷雾变得清晰的,只有那双无形但有力的商业之手,这双手具备一种神奇力量。

贾樟柯导演的新作《海上传奇》,则成为韩寒的银幕处女作。本片中贾樟柯安排韩寒最后出场,片中最后出场的讲述者韩寒讲述了退学以及第一次买车的经历。

电影投资人黎明在接受采访时表示,“有明星参与的电影能吸引投资人的注意,会优先投拍这类电影”。

韩寒是一路“骂”红

与其说韩寒是一路蹿红,倒不如说韩寒是一路“骂”红。与文化名人对骂、与影视明星对骂,骂作协、骂现象、骂各种事件。

接着,韩寒代言凡客诚品又引发网络口水战。韩寒代言所穿的,正是凡客诚品本季主打的29元T恤。据悉,韩寒此次代言费高达7位数。

“韩寒的价值目前还没有被完全开发出来,未来我们还会有深度的渠道合作,比如出售他设计的系列T恤,比如参与他的新杂志《独唱团》,比如未来拍电影和MV。”凡客诚品有关负责人表示。凡客诚品一位负责人告诉记者,依靠韩寒等线上下一系列推广活动,

凡客诚品今年的销售额保守估计可以达到15亿元人民币。

郭敬明成为娱乐公司“摇钱树”

郭敬明的最新身份是天娱传媒的文学总监和艺术总监,他的艺人经纪合约,由天娱传媒来全权打理。

天娱传媒称,“所谓的艺人经纪合约,就是由我们帮郭敬明做好形象推广,安排好各类通告”。类似于郭敬明的个人品牌推广合约,除了付给郭敬明担任天娱文学总监、艺术总监的工资之外,他们还会负责安排他的推广活动,比如参加一些公益活动、参加电视台的通告、参加各类学校的讲座等。郭敬明的全部文学作品,湖南卫视、天娱传媒将拥有改编成影视剧的优先权。公司网罗郭敬明就是看中了他身上的偶像气质和潜能。

目前,郭敬明的主要行业即文学创作,其主要合作模式是和长江文艺出版社的北京图书中心进行图书开发。

郭敬明是长江文艺出版社的一个重要贡献者。在当年长江新世纪的1.1亿生产码洋中,郭敬明团队对长江新世纪的码洋贡献率接近60%。

现在,他们和郭敬明合作的《最小说》杂志也已一分为二,变成旬刊了,黎波和郭敬明他们早就动手,把杂志培养出一批写作新人拢至旗下,并将在以后扩分成电视剧、连环画的专类写手,并且,他们联合组织的“全国文学之新”大赛,也将是长江新世纪新的利润增长点。

在拥有了作家、出版人等多种身份之后,郭敬明又多了一个头衔“电影编剧”。他透露,自己正在从事电影《丘比特来电》的创作,他所写的电影预计明年情人节期间上映。从作家到主编,再到经理人;从文学涉足商业,再到娱乐圈,郭敬明用了6年的时间终于挤进娱乐圈。自此,作词、编剧、演戏,天娱的偶像计划之门已经向他打开。

据郭敬明透露,签约天娱后,首先会在影视领域进行合作,“第一是考虑把我的作品翻拍,也会根据天娱的策划去创作剧本”。郭敬明称,现在正准备在明年将他的作品《小时代》拍成电视剧。

在音乐领域,郭敬明则透露自己立志要做“内地的方文山”,把强烈的郭敬明风格延伸到音乐当中。郭敬明称,他将首先与天娱旗下艺人在词作方面进行合作。

吴放



韩寒(上)和郭敬明(下)

郑州日报 郑州晚报 打造中原第一报刊高端展示网

全面覆盖3800个高端场所

锁定目标
服务精英
精准传播



中原第一报刊高端展示网,由放置在郑州市3800个高端消费场所内的报架联动而成,高176cm,宽58cm,功能齐全、时尚典雅、精美高贵,集报、刊、广告展示于一体,可同时摆放4种报纸(现已上架1份郑州日报、2份郑州晚报)、22种杂志、5大类折页广告。展示架顶端特设高33cm×宽52cm的黄金广告位一块,位置独特、醒目、别致,可投放房产、汽车、金融、美容、酒水、餐饮休闲、教育培训等行业广告。

中原第一报刊高端展示网覆盖省会所有中高端消费场所,填充休闲商务时段的广告真空,每月吸引3000万的主流消费人群观览,是您进军中高端消费市场,传扬企业美誉,实现精准营销的最佳平台!

现诚聘业务精英数名另诚邀广告公司、广告人、代办点加盟合作

报架黄金广告位招商,数量有限,机不可失。 招商热线:66616088

开业力量大,7月17日 国美富田太阳城店开业巅峰巨惠

——百万赠礼 十万让利 惊现家电低价奇迹



冰箱、电扇、空调扇、榨汁机等应季家电,不仅销售火爆,而且国美在开业期间推出的活动也是非常惊爆的。IP节能空调,将重现历史低价;三开门大容量冰箱,欧式烟灶具等,纷纷以前所未有的低价庆祝国美富田太阳城店盛大开业。

国美电器每次开业都是绿城消费者购物的好机会,这次国美富田太阳城店开业也不例外。倍受欢迎的定金翻倍、预约送礼以及液晶电视、电饭煲、微波炉等赠品,也准备的很充足,以确保消费者购物称心满意。

据介绍,这次开业是河南国美2010年下半年第一个大手笔之作,开业促销力度将出现抄底价。不仅有大力度的满就送,如单品满500元就送200元,优惠力度达到了6折,另外套购的优惠力度也很诱人,套购满45000元就送55寸液晶电视,这对消费者来说,无疑是一次颠覆性的让利大促销。

其中,为庆祝开业,感恩绿城消费者,国美电器还推出定金十倍增值,20当200花,预存定金送电饭煲,来就送洗衣粉等额外的让利活动。

国美电器为闽西北灾区捐款50万人民币

7月9日,在由福建省宣传部、省红十字会、省民政厅等政府部门共同主办的《风雨同舟情暖八闽——福建省抗洪救灾特别晚会》现场,国美电器向闽西北灾区人民捐款50万元人民币,用于为灾区民众购置灾后生活必需品。

6月下旬以来,一场持续性的特大暴雨袭击了福建闽西北地区。南平、三明、龙岩等地民众的生命和财产均遭受重大损失。“一方有难、八方支援”,作为国内家电零售连锁龙头企业,国美电器在7月9日的慈善晚会上,委派福州国美分公司现场捐款50万元人民币。

樊无致/图文

7月17日,国美富田太阳城店开业,将开启2010年下半年第一波让利闸门。而且,富田太阳城店是国美在郑州东区打造的一个新地标,按照国美新模式门店的标准,无论是产品丰富度、卖场环境、服务质量等,都按照新模式的标准服务消费者,领航郑州东区家电消费,不仅为消费者提供一站式购物的便利,而且还不断为消费者提供最具有竞争力的价格优势,确保消费者买到最划算的家电。

7月17日富田太阳城店开业 巅峰巨惠

大家在形容国美新店开业时,往往会用“颠覆”、“前所未有”、“震撼”等词语,每一次国美新店开业,都是一个家电购物狂欢节,除了常规的买就送礼品、打折让利之外,国美富田太阳城店开业还推出了疯狂8小时的0利夜市,全场7.7折,像这样的促销活动,势必掀起2010年下半年家电促销让利潮。

国美富田太阳城店开业,除了预交定金享受十倍赠之外,国美还为预交订金的顾客额外准备了电饭煲等礼品,各品类也推出了非常劲爆的折扣。像彩电、冰箱、洗衣机、空调、豆浆机、微波炉、烤箱、咖啡机、烟灶具、热水器等都纷纷把最大的折扣放在这次开业活动中。这次国美富田太阳城店开业,不管是合资品牌还是国产品牌,都有非常大的让利,尤其是空调、