

文娱

“分账大战”事关观众利益

本报记者 倪自放



《金陵十三钗》的分账和最低票价之争,表面上看事关制片方、发行方、影院和院线的利益,实际上和普通观众的利益也息息相关。

最近,《金陵十三钗》的片方新画面和院线之间的“斗争”引起了不少关注,经过协调,该片票房分成由之前制片发行方占43%,院线影院方57%,调整为制片发行方占45%,院线影院方55%,制片方分成提高了两个点。“斗争”还导致《金陵十三钗》最低票价提高了5

元,一二线城市最低票价由之前的35元、30元、25元,分别提至40元、35元、30元。

一张电影票,分成很复杂

制片方分成提高两个点意味着什么?一张电影票的构成到底如何?我们有必要算一笔账。

如果一张电影票以100元计算,这100元里要上缴国家电影发展专项资金管理委员会5%(5元),上缴营业税3.3%(3.3元)。以上两项支出后,剩余91.7元才由影院(院线)、制片(发行)方瓜分。

在以往的分账比例中,根据影片强弱势按57%—62%分成,如张艺谋、冯小刚等大导演或引进大片院线和影院按下限分57%(91.7×57%=52.269元)。院线明面上分成7%,但院线为扩大市场份额和拉拢影院实际按2%—7%分成,一般为5%(91.7×5%=4.585元),影院分47.684元。

制片发行方以往根据影片强弱势按38%—43%分成,如张艺

谋、冯小刚等大导演或引进大片制片发行方则按上限分43%(91.7×43%=39.431元)。其中发行方一般分5%(91.7×5%=4.585元),制片方分34.846元。(如果制片和发行是一个公司则全拿这部分)。

如果以一张电影票100元计算,制片方分成提高两个点,就意味着每张票会让制片方的收入增加91.7元×2%=1.834元。具体到《金陵十三钗》,如果该片全国总票房为5亿元,制片方的收入比按以往分账比例多收入5亿元×91.7%×2%=0.917亿元,即917万元,这不是一个小数目,基本等于一部中小成本影片的总票房了。

制片方多收了三五斗和普通观众有关系吗?当然有关系,制片方分成多,必然导致终端电影院分成比例降低。制片方提高分成的最终压力,其实还是消费者买单。

最低票价提高,观众买单

《金陵十三钗》最低票价提高了5元,一二线城市电影票房城市最低票价由之前的35元、30元、25元,分别提至40元、35元、30元。所谓的一线电影票房城市,指北京、上海、广州、深圳四个票房重镇,济南算二线票房城市,济南等二线电影票房城市《金陵十三钗》最低票价上调至35元,但留下了弹性调整空间,除了团购、半价日等特殊情

况外,不同地区在执行最低票价上也将有不同的政策。

所谓最低票价,即片方跟院线签约时在合同中注明最低票价,为防止低价竞争而损害行业秩序,每部影片都会有最低票价的限制。影城在售票时无论团购、会员、半价等优惠都不能低于“最低票价”,制片方、发行方与院线方分成时,影城要自己补贴票款。比如济南很多影城和一些银行联合搞活动,刷某某银行卡可以10元看某部电影,但某部电影的最低票价在济南如果是30元,优惠的部分则由某某银行负担。

最低票价的提高,让影城在售票时的团购、会员、半价等优惠措施大打折扣。比如济南的影城,之前某张票是60元,执行半价时可以是30元一张,但如果该片的最低票价限定为35元,60元的电影票,影院执行的半价也只能是35元,而不是30元,这涨出来的部分只能由观众买单。

现在团购影票似乎是无所不能,但都是在最低票价范围内的优惠,很显然,无论是团购网还是影城都不会做赔本的买卖。最低票价的提高,也在一定程度上挤压了团购的利润空间,一旦抑制影票团购,观众买票的实惠也会大打折扣。一句话,观众看电影会更贵了。



发动今季制热最强攻势

3分钟快速暖房 海尔空调“1”热到底

温暖健康两不误,海尔空调速热+除甲醛今冬采暖首选。创新研发变频技术,推动变频产品普及,掌握全球核心技术——作为全球变频空调领先品牌,海尔空调依然在变频技术的领先地位持续引领行业的发展趋势。近日笔者获悉,12月9日至11日,海尔空调将“史无前例 火燃山东”,发动今冬以来力度最大的“空调盛宴”活动,海尔空调致力



于变频技术的创新与研发,促成了“强力速热,3分钟暖房”更属变频空调产品的问世。其技术可以保证无论在低湿还是中高湿情况下,均能迅速升温等各项参数实现智能运转,确保空调开机能够迅速达到压缩机最高频率,快速提升制热效果,100%发挥制热效能,实现了暖意零延迟。

力康大箱厂 强热和超千度规模“活动力度之大,范围之广,是海尔空调今年以来最大的一次。”海尔空调相关负责人表示,在这场以“强力速热变频空调”为主题的活动中,海尔空调推出了全系列变频空调,在这个周末掀起山东空调市场的狂飙高潮。“大1.5匹的变频变频空调

和2匹的变频空调是本次活动的主角。”海尔空调相关负责人表示,据其介绍,为了回馈山东消费者多年来对海尔空调的关注与支持,海尔空调将以速热、除甲醛的差异化优势产品,让更多消费者能够在寒冬享受“强力速热3分钟暖房”、“智能变频”的舒适生活。据了解,海尔空调的本次活动范围包括青岛地区旗下百个专卖店和千家乡镇,以及青岛、济宁、三县三大家电连锁以及青岛利群、济宁九州、山东三县、临沂九州、东营百大、德州百大、聊城百大、日照凌云、寿光百大、山东新星、枣庄坊间、临沂金海等核心家电卖场,给消费者带来不同凡响的消费体验。(李坤)

全国高成长企业峰会来袭 搜狗扩张脚步加速

2011年12月16日,以“领跑南海、智领商机”为主题的搜狗高成长企业营销峰会在济南拉开帷幕。届时,权威专家与中小企业主同席一堂,共话搜索推广商机。

搜狗相关人士透露,本次峰会将吸引众多企业营销负责人、行业专家以及关注互联网发展的社会人士同台论道,深度解读互联网发展趋势,开拓搜索引擎营销新思路。同时,通过分享搜索引擎营销理念和实战经验,为中小企业网络营销提供战略支持。

业内专家指出:“搜狗作为搜狗旗下独立运营的公司,拆分一年后市场和产品都获得了长足发展,此时举行如此大规模的巡回体现了搜狗的全局战略布局,更是搜狗实现战略转型的标志举措。”搜狗依托搜狗强大的平台支撑,凭借产品

技术的不断创新,及不断从单一的搜索业务向多元化的产品矩阵进化,已成为国内互联网公司的翘楚发展势头强劲。据搜狗第三季度财报显示,该季度搜狗首次实现盈利,成为继百度之后第2家盈利的中国搜索引擎公司。且于2011年9月30日,搜狗搜索中文搜索流量超越谷歌中国,成为本土第二大搜索引擎。

面对飞速发展的搜狗首席执行官王小川表示:“我们的增长速度得益于市场对‘输入法+浏览器+搜索’三剑齐放模式的认可,而且,优于百度的网页搜索品质也确保了用户使用体验,使得搜狗流量在近几年中迅速上升。”据悉,搜狗拥有齐全的产品线,其中搜狗输入法的市场占有率高达89%,用户超过9亿,稳居行业首位;搜狗浏览器的双核技术,速读、兼

容性两不误,用户已接近一亿。二者与搜狗搜索强强联合,不仅形成了良好的互助共赢发展态势,更为搜狗搜索带来数亿的广泛用户群体,实现搜狗商业市场价值的全面提升。

营销专家表示:“对于企业来说,用搜狗搜索做推广意味着选择更高的投资回报率。作为唯一能够搜索到海量站内商品信息的搜索引擎,搜狗多个登陆入口、高性价比等推广优势可以让企业全方位的传递自身优势,建立超用户和企业互动的桥梁,成为中小企业精准直达客户的最佳推广利器。”

盛誉的背后,是搜狗产品的不断转变与创新。据悉,搜狗员工中有75%都是技术人员,这个比例在中国互联网公司当中最高,堪比谷歌,而200余项的专利数量也在国内互联

网公司中位居三甲。在本次峰会上,全新的搜狗搜索“旭日”推广系统也将揭开神秘面纱。旭日系统立足于企业用户需求,将帮助用户高效、便捷的管理推广账户,利用功能强大的账户工具及全面详尽的系统数据,实现搜索系统的智能化提升,从而显著提升账户管理效率和推广效果。同时,旭日系统引入公平的密封竞价和质优量优机制,最大限度的保护企业原有的竞价信息和推广策略的机密性,并帮助企业用户获得更多展现机会和更精准的推广效果。

“这次高峰论坛不仅为各界人士搭建了一个探讨搜索营销的开放平台,也将给中小企业提升运营效率和营销效果带来新的市场机遇。”搜狗首席执行官王小川总结了自己对此次峰会的期许。

网公司中位居三甲。在本次峰会上,全新的搜狗搜索“旭日”推广系统也将揭开神秘面纱。旭日系统立足于企业用户需求,将帮助用户高效、便捷的管理推广账户,利用功能强大的账户工具及全面详尽的系统数据,实现搜索系统的智能化提升,从而显著提升账户管理效率和推广效果。同时,旭日系统引入公平的密封竞价和质优量优机制,最大限度的保护企业原有的竞价信息和推广策略的机密性,并帮助企业用户获得更多展现机会和更精准的推广效果。

“这次高峰论坛不仅为各界人士搭建了一个探讨搜索营销的开放平台,也将给中小企业提升运营效率和营销效果带来新的市场机遇。”搜狗首席执行官王小川总结了自己对此次峰会的期许。

TCL全国特惠日明日开幕

“大一寸”3D电视重磅出击

如果抢购到2011年度最超值、最低价位的电视,请务必速速抢购12月10日至11日。据悉,全球彩电巨头TCL庆祝90周年五周年巨献——“全国特惠日”将准时激情上演。届时,TCL将以史无前例的巨惠回馈消费者30年来的支持,超级智能3D电视最高直降6000元,而55寸超级智能电视将全行业首次突破8000元大关,更有低于3000元的破冰价42寸LED等多款智能特惠机型投放市场,特惠力度可谓空前。

据TCL多媒体人士介绍,本次年度年终特惠,因让利力度空前,很多产品价格直接打到了行业冰点,所以只能让消费者抢购48小时,时间紧迫。据悉,为防止活动当日引发哄抢,从本周一消费者就已纷纷前往TCL各专卖店领取特惠卡,抢购心仪“全国特惠日”智能3D电视的破冰价抢购权。为确保活动现场秩序压力,苏宁电器负责人告诉笔者,“一场本年度最让利已蓄势待发,请市民务必锁定本周末。”

据介绍,本次年终特惠TCL超级智能3D电视P7200、E6000、V6900以及四大系列超级智能液晶电视V8200、Z11、V7300、E6900等豪华阵容全线加入。消费者只需到TCL各专卖店抢购特惠卡,48小时内刷卡即可享受以上多款超级智能3D电视的破冰特惠权,可谓是一卡抢尽主流。

另外,全新的“大一寸”产品49寸/48寸E6000系列3D位闪亮登场,其超薄机身,体现大面积,大享受,更实惠。即日起,可凭特惠卡抢购预约1999元92寸超人气LED电视,2999元42寸超级智能LED,而本次一直保持神速的49寸、48寸“大一寸”超周边智能3D LED等位将揭开面纱。业内人士告诉笔者,以如此破冰价投放市场,也是TCL打破3D电视价格高昂的重要举措,将让更多消费者享受到3D电视带来的视觉震撼,全面推动3D普及。

TCL在全国范围内发起了“TCL90周年全国特惠日”大型特惠活动,全台厂调价,但须持特惠卡才能参加,全省限购90万台,最高让利可达6000元。明日,消费者就将感受本次特惠体验!

Table with multiple columns of stock market data, including various stock symbols and their corresponding prices.