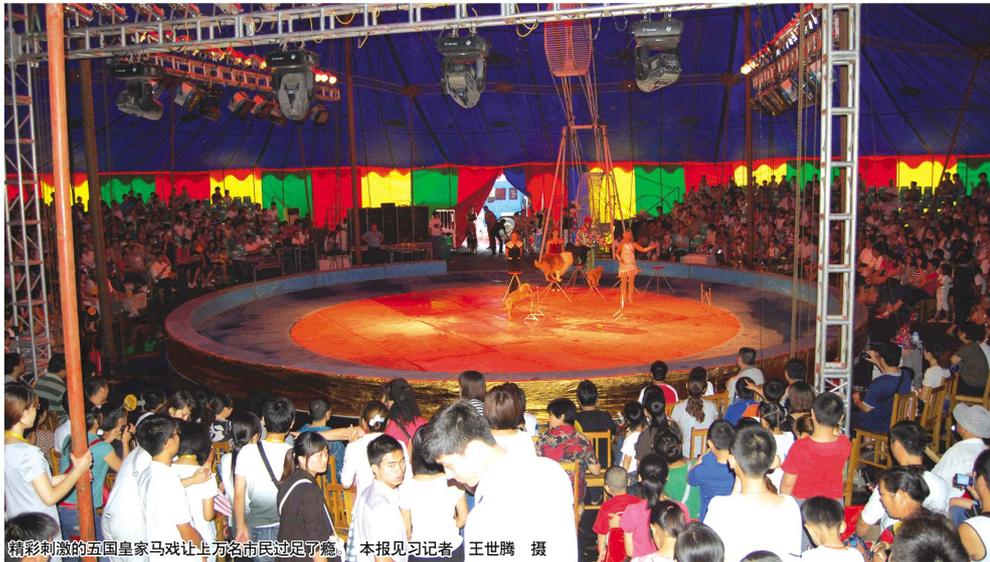


三线城市,一场马戏表演让人念念不忘

商业演出拨动休闲“神经”

本报见习记者 邵艺谋 王世腾



精彩刺激的五国皇家马戏让上万名市民过足了瘾。 本报见习记者 王世腾 摄

“待遇很高,看得很过瘾,谢了。”8月7日,当一条短信出现在市民陈飞的手机上时,他琢磨了好长时间才想起是朋友刘焕军看了五国皇家马戏团的演出后给他发的。8月6日,陈飞的朋友送给他三张演出票,看着比较陌生的商演票,他没有犹豫就转送人了。

对于五国皇家马戏演出的组织者夏海涛来说,两天的商业演出着实让他担足了心,直到7日晚,他提着的心终于放下来。

与陈飞、夏海涛一样,泰城市民对于搭建在火车站广场的那个大帐篷最初也是陌生的,因为商业演出对他们而言有时还挺陌生。

牛刀小试,从担心到惊叹

8月6日、7日,五国皇家马戏在泰山火车站广场激情上演,来自中国、俄罗斯、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦的60多位演员在两天时间里六场精彩绝伦的表演,让上万名

市民过足了瘾。

可是,在7月初,当五国皇家马戏表演确定要在泰安举行,不少业内人士担心,原先在一线、二线城市巡演的五国皇家马戏团能否在泰安这样的三线城市取得成

功?由于五国皇家马戏团在全国各地巡演的票价基本一样,泰安民众的购买力能否承受得起马戏团高昂的票价?

“紧张、紧张,还是有点紧张。”组织者不止一次地这样说,尽管售

票点已经在泰城铺开了一些,不过,事实证明担心有些多余,五国皇家马戏团确定要来泰安后,很快就吸引了商家的冠名赞助。截止到8月3日,6日三场演出的票基本售完,7日三场的

演出只剩为数不多的余票。

惊喜也许来得有点突然。8月7日晚上,组委会负责人夏海涛好好进行了总结:这就是商演,谁说泰安不需要商业演出呢?

商业演出,泰城人有时只能回味

很多泰安人还对2006年体育中心举办的那场演唱会记忆犹新,有人更是将其视为泰安商演市场上的一个坐标。管彤主持,赵薇、徐怀钰、屠洪刚等歌手的出场,让当时体育中心的热度迅速攀升。

“我们需要这样的演出。”当时在泰山学院读大一,如今已经成为一家公司业务经理的陈姿蓉告诉记者,对偶像派和实力派歌手的喜爱,让当时的她和一伙同学很是兴奋。“50块钱的外场票,这

就足够了”。

这是陈姿蓉来到泰安后观看的第一次商业演出,从那以后,她便不断地奔波于济南、青岛等地去赶各个明星的“场”。“泰安需要更多更好的商演,我们年轻人更加需要。”陈姿蓉说。

2009年,一场关于小沈阳要来泰安演出的消息在这座城市迅速传开,这位在春晚红起来的人物,无疑成了泰城的焦点。“一定要去看,想去听听他唱的大海。”家住南关的张伟

和他的女朋友早就准备好了买票的钱,但是因为演出最终没能上演,他们的“败钱”计划泡汤了。“泰安组织一次商业演出咋就这么难呢?”张伟直到现在都会不忘起,当年女友跟他说的这句话。

2010年9月4日,首届泰山国际音乐节作为一个创新的活动,成为登山节中的一个重头戏。强大的演出嘉宾阵容、铺天盖地的宣传,让那次音乐会几乎成为泰安人尽皆知的活动。

“连公交站牌上都是演出宣传图。”作为一个铁杆的摇滚乐迷,刘帅很早就期盼着能在家门口看一次这样的演出了。摇滚、重金属、啤酒、DJ,这些关键词让当时的刘帅几乎疯狂。“看着人群中那些跟着音乐节奏摇晃的手臂,我感觉自己兴奋得都快窒息了。”刘帅回忆起去年的音乐节,依旧非常兴奋。

对于年轻人来说,一场劲爆的音乐盛宴足矣,但是那些不喜欢音乐的人,通过什么方式

来满足自己的文化需求呢?“除了演唱会和马戏,我们需要一些形式更为丰富的演出。”住在虎山路和张先生,作为一个3岁孩子的家长,他更希望有一些儿童剧进入泰安的演出市场。“看一场演出需要好几百块钱,动辄半个月工资就没了,非得打肿脸充胖子去看一次?”作为一名普通工人,王海峰想得更为实际一些:“如果价格更低一些,我会考虑去看。”

让专业演出公司拖动市场

“泰安这座古老的城市需要激情,应该融入一些创新、时尚的元素,去年的音乐节在年轻人当中有着很好的反响。”泰安文化旅游局副局长刘水说。

作为一个旅游城市,依靠目前开发的旅游项目来吸引游客是可行的,但是面对不同的游客群体,泰安古老的文化似乎“众口难调”。“古老是一个特色,但是缺少现代的东西。”刘水说,为了能够进一步活跃泰安的文化市场,给市民和游客提供

丰富的文化生活,泰安举办了首届国际音乐节,并将把这个音乐节不断延续下去。“要让泰安更具魅力,吸引更多的年轻游客”。

音乐节的举办吸引了泰安及其周边大量的年轻群体,产生了很多好的影响,但是对于非年轻人,他们的需求也应该满足。“目前泰安缺少真正懂商业演出的中介和经纪人。”泰安文化广电新闻出版局文化市场科一名姓张的工作人员说,不专业、不懂市场,导致

在对商业演出的运作中出现了很多被动局面。

“应该在如何搞活泰安演出市场上下功夫”。

记者了解到,很多城市都成立了演出公司,由这些公司负责出面邀请和组织演出,这样既可以将外面优秀的演出和剧目引入到本地市场,在本地的运作和组织上会比较方便,同时像话剧、儿童剧、舞台剧这些形式多样的演出也会更多的来到泰安市场。“如果成立这样一个公司,逐步适应市场,搞好了,泰安的演

出市场也会很火爆。”这名姓张的工作人员同时提出了自己的疑惑,演出公司应该要有较强的约束力,对市场、组织、演出方面都能准确的掌握,否则将会举步维艰。

“如果成立这样的演出公司,那么它必须要有自己的优势所在。”山东农业大学经管系教授、经济系主任岳书铭说,只有演出公司具备自己的优势,才能在市场竞争中占得先机。而对于部分市民消费能力不足的问题,岳书铭则表示,目前高端消费者

群体是比较小的一部分,同时市民的消费比重也不同。“消费者的消费期待也有所区分,有的人重视生活消费,有的人看重艺术消费,还是顺其自然,让消费者自己选择”。

“引进、建立公司组织演出是一个方向,同时还应该积极引导消费者,适应这样的消费模式。”刘水表示,很多消费者的消费观比较保守,需要社会更多地去引导,让市民逐步适应商演消费。“想要享受文化,就应该有所付出。”

