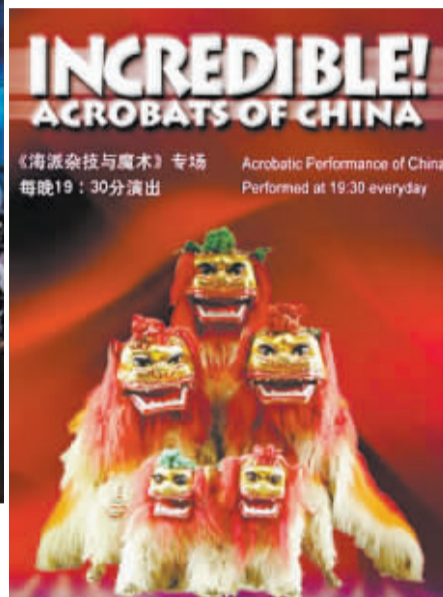


“神奇小子”两年赚钱过亿带火魔术演出

商演需求大 市场化程度低

龙年春节,刘谦、傅琰东魔术表演重返荧屏,博得阵阵喝彩。在荧屏之下,魔术演出也悄然带动起一条魔术产业链条,小有所成。魔术师更是身价大涨,年入几十万甚至晋身千万级行列并不罕见。不过透过热闹的表面,魔术产业面临的创意缺失、市场化程度低、商演价格低廉等问题也越发凸显。



刘谦傅琰东再引关注 魔术表演民间火热

魔术是今年春节一个热门话题。傅琰东在湖南卫视春晚上的魔术以失败告终,引发各界争论尚未停止;刘谦重返央视春晚,其镜像魔术第二天即被揭秘又掀话题高潮。

透过各种热闹的魔术话题,在青年魔术师王晨看来,魔术演出在民间已然成为一种时尚。作为浙江曲艺杂技总团主力魔术师之一,早在2008年就拿到魔术世界金奖的王晨坦承,魔术演出真正被市场普遍关注还要感谢刘谦。自从2008年这个台湾的“神奇小子”在春晚一炮走红之后,魔术才开始真正进入媒体和观众视线。

“2008年之前,魔术也参与大大小小的商业演出,但那个时候市场需求还很小,一直不温不火。”王晨认为,去年刘谦没有上春晚,结果春节前期,在魔术表演的这个“黄金档”,商演的场次明显比之前少了很多,可见名人效应对于魔术演出市场的影响力之大。

龙年春节“黄金档”,魔术市场再次回暖,王晨作为杭州数一数二的魔术师,商演邀约不断,最忙的时候一天要有三场演出,忙得他每天奔波赶场。观众对于魔术的好奇和热情也开始高涨,王晨每次表演基本上都是座无虚席,喝彩、掌声响成一片。

在国内拥有很高知名度的中国杂技团金牌魔术师李宁在春节前后也是日程满满。就在这周,李宁又奔赴东南亚表演,无法接受记者采访。

魔术被热捧,让魔术的专场演出也开始火热。近日,刘谦全球个人专场巡演第100场在澳门金光综艺馆落幕。据了解,门票年前就被一抢而空,为满足澳门观众观看演出的热情,主办方不得不临时加座。最终,超过千人在现场见证了“神奇小子”刘谦的精彩表演。

收入“小康”地位升高 魔术师商演不断市场看好

魔术演出火了,魔术师的收入也水涨船高。国内一线魔术师,刘谦、傅琰东等人的收入早就超越了百万级,刘谦甚至承认收入已经超过千万。

台湾金牌制作人李方儒在新书《大明星了没》中披露,2009年刘谦第一次上春

晚之前,全部积蓄才1万元。现在,刘谦月收入超过千万,两年下来收入过亿。

普通魔术师收入也开始日渐增长,成不了千万富翁,但也能媲美一般白领。王晨坦言现在自己的收入比以前要丰厚很多。作为知名魔术师,王晨在表演旺季,一场商业演出费用达到5000-6000元。最火的时候能够一口气演十几天,每天都有2-3场演出。

每年春节之前、“五一”、“十一”黄金周以及各大节假日都是魔术表演的旺季。大量的企业客户答谢会、产品发布会、婚礼宴会等往往集中举行。王晨表示,在魔术表演旺季自己挣得并不是最多的。在杭州,每位魔术师的出场价格都不一样,除了稍微有点名气的之外,还有很多名气并不大,但同样有实力的魔术师。他们的收入往往每场500-5000元不等。有些魔术师承接商业演出十分频繁,以量取胜。如此计算,一年下来收入达到几十万也并不稀奇。

让王晨感到欣慰的是,商业演出中,魔术表演不再被看成可有可无的花絮,而是成为众人瞩目的焦点。魔术师的演出往往作为演出压轴或者重点节目,每次表演花费时间并不长,从几分钟到十几分钟不等,但魔术师从中获得的满足感和自豪感却无法用金钱来衡量。

同质竞争 创新不易 魔术演出仍属小众市场

随着魔术市场“商机”爆发,问题也接踵而来。近年来,国内成长起来的大牌魔术明星屈指可数。越来越多的年轻人开始凭借对魔术的热情涌入这个行业,由于缺乏专业训练,年轻魔术师大多表演雷同、道具相似,同质化竞争开始显现。

王晨已经明显感觉到这种压力。就在不久前,一家原本已经答应邀请王晨去演出的公司临时毁约。原因在于,有位

年轻的魔术师给该公司开出了更低的演出价格,承诺1000元就能为对方企业表演两场。

但没想到这家企业过了两天又打电话给王晨,重新邀请他去演出。原来之前的魔术师尽管开价很低,但节目质量很次,无法满足客户的需求,所以该企业只好让王晨再次“出山”。

“魔术的创新相当困难,好的节目还需要魔术师一定知名度的匹配,这个行业并不像很多年轻人想像得那么好闯。”王晨介绍,现在魔术师的表演分为两类,一类是为商业演出准备的。这类节目大多是魔术师个人经典作品,或者是对于某些知名魔术节目的改编、整合;另一类是为专业比赛准备的节目。这类魔术往往需要魔术师精心创作,少则几个月,多则数年。

“商业演出节目不需要过多关注原创,只要节目足够吸引眼球,一般都能满足客户需求。”王晨表示,专业比赛节目对创意的要求极高,因为这些比赛往往都是国家级甚至是世界级别的,代表着个人、国家的最高水准,也是大部分魔术师在业内一举成名的主要渠道。

据了解,生在魔术世家的傅琰东在2009年世界魔术大会上表演的《青花瓷》获得银奖,这是亚洲魔术师70年来获得的最高奖项。这个魔术由其父亲、国内知名魔术师傅腾龙原创的“壁虎神功”、“浮瓶出人”和“空箱换影”三个魔术糅合而成,魔术背后是傅腾龙积累几十年的心血,光是短期投入就达到20多万元,这种经济压力是许多普通魔术演员难以承受的。

此外,在诸多魔术业内人士眼里,看似红红火火的魔术演出市场,其实并未得到观众完全的了解和认可。中国杂技团常务副团长孙力力无奈地表示,以魔术为代表的杂技节目,现在无法和话剧、演唱会一样,实现观众自愿买票观看的市场氛

近期国内主要魔术演出专场

名称	地点	票价
上海魔术团·新上海马戏团-海派杂技与魔术专场	上海白玉兰剧院	150元 200元 280元
大型魔术主题晚会《秀·中国》	北京剧院	180元 280元 380元 680元
奇迹之门——刘谦“魔术专场”	北京保利剧院	180元 380元 580元 880元 1280元

注:目前国内魔术表演专场并不多见,演出门票价格也根据魔术师名气差别很大。

围,这是杂技节目摆脱小众、实现完全市场化的主要难题。

道具热卖 培训班增多 魔术衍生开发尚为“萌芽”

虽然魔术表演仍属小众消费项目,但不少敏锐的商家和爱好者还是看到了魔术道具和培训中的商机。记者了解到,现在北京市场上大大小小的魔术道具网店、实体店不下百家,相关魔术培训班也有不少。

魔术爱好者小孙从上高中时看到国外魔术表演开始,就一直痴迷此道。平时不仅琢磨魔术原理,还时不时“灵感乍现”研发一些小道具,卖给或送给圈里的朋友。

小孙向记者介绍,普通的魔术爱好者现在基本都是在网上淘道具,有的人追求正版,有的就是随便玩玩,越便宜越好。

“我一个月花费在魔术道具上的钱100-200元。像纸牌、火焰纸这种道具属于消耗品,要随时买新的。在网上,美国的正版魔术纸牌要50多元。像桌子、雨伞、衣服这种道具都是可以反复使用。”小孙介绍,有些魔术的狂热爱好者每个月都要投入近千元,不少人还去拜师学艺,设个几万元学不下来,家庭条件不好的人还真承受不起这笔开销。

此外,魔术培训班也开始风行,在北京,有魔术班20个魔术打包教学,收费竟达到1000元。小孙表示,现在正版魔术教学被盗版打击严重。原价几百美元的正版光盘加道具只卖十几块钱,随着时间推移,曝光率高的魔术道具相应贬值,价值不到原来的1%。

小孙坦言,在魔术市场从冷清到爆热,需要一个过渡时期。等大家都习惯了魔术表演这种艺术形式,魔术产业才会有生存和发展的空间。

商报记者 陈杰/文
(实习生刘昊对本文亦有贡献)
演出公司/供图 宋媛媛/制表