

一边门槛不高盲目入行,一边难收成本低价转让 旅拍市场:新人旧店都笑不出来



旅拍,一个伴随打卡式旅游兴起的行业,从过去的“小众需求”变成如今的“大众标配”,一路发展迅猛。但在这股热潮背后,行业同质化、流水线作业、低价竞争、商拍乱象等问题频现。一方面是大量旅拍店及旅拍个人摄影师等从业者涌入,另一方面是不少旅拍店铺关门转让。旅拍行业,正站在热闹与迷茫交织的十字路口。

文/片 记者 孙远明 报道



封晖在超然楼为顾客拍摄照片。

“旅拍师比游客多”

“现在走到哪儿都能看到旅拍摄影师,尤其是网红打卡点,有的‘一步好几个机位’。”曾在丽江、武汉等地体验过旅拍的郑女士,对旅拍行业的“密集度”深有感触。她介绍,今年在武汉巴公房子打卡时,30元/张包含拍摄加修图是市场主流。也有店铺推出优惠福利,如基础套餐,跟拍30分钟199元,拍摄30至50张照片,底片全送,含修图4张;高端套餐499元全天跟拍,底片100张以上全送,含修图6张。“网上一搜全是报价,每家都差不多,有的还会提供道具,针对游客的服务很成熟。”郑女士说道。

这样的“拥挤”,游客张先生感同身受。今年5月底到洛阳旅行,洛阳古城、应天门等景点的场景让他印象深刻:“满大街都是穿汉服的人,摄影师比游客都多,相机、补光灯、打光板到处都是,想单纯拍个景都得找角度。”

旅行摄影博主封晖,曾经也是这“旅拍大军”中的一员。2021年,他从公司辞职后一头扎进旅拍行业。2023年,济南“簪花汉服”走红,许多游客化身“夏雨荷”,这也带动大明湖、曲水亭街等地成为热门旅拍地。“我们做的是‘导游+旅拍’服务,不只是拍照片,还会带游客避开人流,找最佳取景位。”封晖的拍摄对象多来源于网上预订,对质量要求较高,套餐定价在500元以上。

但封晖也坦言,自己的业务早已不是“纯旅拍”。如今他的工作重心转向账号运营、网红达人推广等业务。“现在做纯旅拍的压力太大,尤其是越来越多的摄影师进场,低价竞争越来越激烈。”

一边涌入一边退场

旅拍行业的吸引力,从企业注册数据中可见一斑。企查查数据显示,截至今年7月中旬,国内现存旅拍相关企业6341家。从经营时间来看,成立年限在1—3年的旅拍相关企业最多,占比44.95%;从注册量来看,近十年相关企业注册量快速增长,2024年全年注册2593家,同比增长22.37%,达近十年注册量峰值。

今年已注册1055家。

“进场的人很多,但退场的也不少。”封晖透露,不少人盲目入场,才发现旅拍并不是“拍照就能赚钱”那么简单。

今年7月19日,知名婚纱旅拍品牌“铂爵旅拍”发布声明,表示婚纱旅拍业务成本居高不下,一直处于亏损状态,严重拖累公司跟拍、写真、肖像等其他业务板块,为了优化经营模式,减负前行,公司决策缩减旅拍业务,关停部分亏损门店。

为何关店转让?记者联系到几家旅拍店铺。“这行门槛不高,导致出现同质化竞争和价格战现象。许多商家为了吸引顾客,不断压低价格,利润越来越薄。低价竞争还导致服务和服装质量参差不齐,陷入恶性循环。”一名店铺员工说道。

另一名要转让旅拍店铺的店家算了一笔账:“套餐压到最低69元,包含妆造、摄影和精修。其中分给化妆师30元、摄影师20元,剩余19元还要维持房租等开销。”

“有游客觉得妆造20分钟—40分钟时间太长,时间短了妆造又做不好,达不到满意的效果。”一名化妆师告诉记者。在这种状态下,大批个体摄影师和旅拍小团体涌入行业,他们为追求利润,放弃店面,甚至服装、妆造等。

旅拍未来路在何方

山东旅游职业学院教授张晓国表示,近年来,伴随着Z世代旅游群体的崛起,尤其是“汉服热”的兴起,旅拍作为一种职业如雨后春笋发展起来。

旅拍市场,伴随着低价竞

争,行业乱象也多了起来。有的旅拍商家打出免费、超低价的宣传语,后续却又设下套路收费;有的出现强行拉客、占位拍摄等不良行为,还登上热搜引发热议;有的进行流水线式作业,用软件一键修图,大大降低了游客的体验……

据艾媒咨询此前发布的市场报告,2025年中国消费者认为旅拍行业值得改进的问题中,泄露客户隐私问题最为严重,占比高达36.41%,之后是摄影师水平参差不齐、同质化严重和妆造服务问题,没有明码标价或服务费用不透明问题等等,占比均超三成。售后服务无法保障和质量与宣传不符问题占比接近,分别为27.19%和29.97%。

面对诸多乱象,多地景区也在探索治理路径。北京故宫实行商业拍摄许可可证制度,每日限量发放,划分专门开放拍摄时段(闭馆前1小时允许专业设备进入);杭州西湖景区上线“西湖旅拍”小程序,实时显示各景点拍摄拥挤度。

张晓国表示,旅拍要想在下一步突围,除了要不断提高自己的技术含量和技术水平外,还要不断拓展自身业务的内涵与外延。他提到,旅拍摄影师或者店家可以策划旅拍场景和路线等,同时加强与旅行社、景区等关联企业的合作,实现强强联合,融合发展。“另外,加强旅拍人员素质和诚信服务意识培养,建立行业服务规范和服务标准,加强服务监督和服务纠纷调处。这些方面的提升,也是保障旅拍市场健康可持续发展的课题。”

文/片 记者 史安琪
济南报道

在婚礼现场,聚光灯下的主持人、定格瞬间的摄影师总能收获更多目光。有这样一群人,他们穿梭于各个环节之间,用细致服务确保仪式顺畅,用专业化解突发状况,成为新人幸福时刻的“隐形守护者”,他们就是婚礼管家。“00后”婚礼管家赵微,便是其中之一。从2021年至今,她已陪伴400对新人走进婚礼殿堂。

从“婚纱礼服师”到“婚礼管家”

“我一年大约接100场婚礼,到现在算下来,也策划400场了。”说起干这行的日子,赵微说话的语气很实在,带着这些年攒下的踏实劲儿。

2019年,赵微刚开始接触婚庆行业,那会儿帮新人选婚纱、挑礼服,直到2021年,“婚礼管家”逐渐进入大众视野,“感觉挺新鲜,没多少人做,我决定尝试一把”。

“没有前人经验可借鉴,所有流程都得自己慢慢摸索。”赵微坦言,转型初期最棘手的是与新人的“破冰”。最初的线上沟通中,生硬的文字交流常让双方陷入尴尬,甚至产生误解。为了打破僵局,她琢磨出一套“温暖沟通法”:在消息里添加表情让文字更有温度,先通过详细的自我介绍拉近关系,再用一份定制化问卷打开新人的话匣子。

“一场‘独家婚礼’往往需要提前30天开始筹划。”赵微给每一对新人都会发一份问卷。“最初是如何认识的”“相恋几年”“在一起做得最多的事情是什么”问卷上的每一个问题,都是赵微走进新人爱情世界的钥匙。

“听他们讲爱情故事时,就像跟着他们重新走了一遍从相识到相恋的路。”赵微的办公桌上,每个新人的资料都单独成册,姓名、婚期、大厅场次、喜好禁忌,甚至细微的情绪偏好,都被她一一记录在案。

婚礼前一周的“查漏补缺”、前一天的流程彩排,更是赵微的

“必修课”。彩排时,她会陪着新人入场、练交换戒指,熟悉灯光节奏,“目的是要让他们当天少一份慌乱,多一份从容”。

不只“搭把手”而是“全能助手”

“很多人以为我们只是‘替伴郎伴娘干活’,其实不止这些。”提起外界对婚礼管家的误解,赵微笑着解释。婚礼当天,她和团队更像“新人的影子”,从新娘下婚车起,全程紧跟,要做得远比“搭把手”更细致。

大到流程衔接,小到时间提醒,都不用新人多费心。该去化妆了、到拍外景的时间了,仪式要提前候场了,这些事会由赵微及时告知;就连上台送戒指、递话筒这样的关键环节,也由赵微衔接。

在细节把控上,婚礼管家更是半点不含糊。“我感觉每位婚礼管家都是个细节控。”赵微笑着分享,仪式上若是看到新娘的头纱歪了或新郎的胸花松了,他们会悄悄上前调整好,“我们多操心一点,伴郎伴娘就能少紧张一点,也能好好享受新人的婚礼”。

而在众多服务过的婚礼里,2023年一对音乐学院新人的“演唱会式回请宴”,让赵微至今印象深刻。“现场要表演5个节目,新郎新娘共弹奏3种乐器和唱两首歌。”赵微表示,仪式不宜过长,即使“演唱会”形式,最好也把控在40分钟之内。为此,赵微和团队没少下功夫。光是反复彩排就花了8小时,连灯光设计都改了好几遍。

那场回请宴结束后,新人特意给她送来了喜糖,还一个劲儿说:“仪式很特别,很满意”。“听到这话的时候,觉得之前所有的辛苦都值了。”赵微回忆起来,语气里还带着几分满足。

目前,赵微手上的单子已经排到明年4月份。遇到婚礼旺季时,她最多的时候同时对接过30个单子,每天都得错开时间和不同新人沟通细节。

“未来我仍会继续做新人幸福路上的‘隐形守护者’,让更多婚礼少一份慌乱,多一份温暖。”赵微说。

一位『00后』婚礼管家的浪漫事业



婚礼管家赵微正在调试设备。