

出游=出片 年轻人为什么爱上旅拍？

上周日上午九点,气温5℃。很多人还在被窝里不想起床,而在北京王府世纪大厦门前,已经有20个“格格”整装待发。

这里距离故宫步行不到500米,因为地理优势,很多旅拍店聚集于此,一栋楼里有上百家,每天从这里走出去的“格格”比几百年前的故宫都多。从前几年大火的西安“大唐贵妃”照,到年初的哈尔滨“冰雪公主”照,再到下半年火出圈的泉州“簪花女”照……来到旅游目的地,经过一通“爆改”,拍下自己的“人生照片”,已经成为一种新型旅游方式。在小红书上搜索“旅拍”,有610万+篇相关笔记,热门笔记均点赞过万。旅拍虽火,但行业本身正在经历大洗牌。今年下半年,很多地方的旅拍店出现倒闭关门潮。旅拍爆火,旅拍店为什么干不下去了?旅拍是怎么火起来的?通过调查我们发现,旅拍这件事不只“出片”那么简单。

为什么选择旅拍? 新鲜感

世界是一场游戏,人类就是NPC(游戏角色)。尤其是90后和95后,“爱演”这件事是刻进DNA的。调查显示,旅拍人群中,90后和95后占比近六成。那么,为什么选择旅拍?三个字:新鲜感。

旅游本身就是寻找新鲜感的过程,近几年小众目的地成热门,独特的民族文化和地域特色更加吸引猎奇的年轻人。映射到旅拍,调查显示,在所有风格中,大唐公主/贵妃、簪花女、苗疆少女、西域公主/古国公主、藏族卓玛排名前五。

今年五月,陈曦在湖北荆州拍摄了一组战国袍。“在历史书上学到春秋战国,只知道那是一个动荡变革的年代,但来到楚国都城所在地荆州,穿上战国袍,走近2000多年历史的古城墙,一秒穿越回战火纷飞、英雄美人的年代,那种宿命感和破碎感一下就来了。”

除新鲜感和深度体验外,年轻人爱上旅拍还因为便宜。这里的便宜是相对于写真。目前市面上的写真产品价格大多在1000—3000元之间。而调查显示,旅拍的花费在200—500元的占比超半数,千元以内的占比超九成。相比写真的人工布景、定点拍摄,旅拍是真景、真体验,真正的性价比。

同时,年轻人爱上旅拍还因为旅拍容易“出片”,具有社交属性。调查显示,在旅拍的目的中,发朋友圈等社交平台占比近四成,其中95后、00后为发社交平台而旅拍的人占比近半数。

近年来,社交网络上流行一个词——营业,是指在社交平台的个人账户分享化妆、拍照、买衣服等生活方式,从而打造人设。分享旅拍照片就是“营业”的一种,更成为近几年的流量密码,在小红书旅拍热门笔记点赞数可达10万+。

旅拍是个坑,一步一个坑?

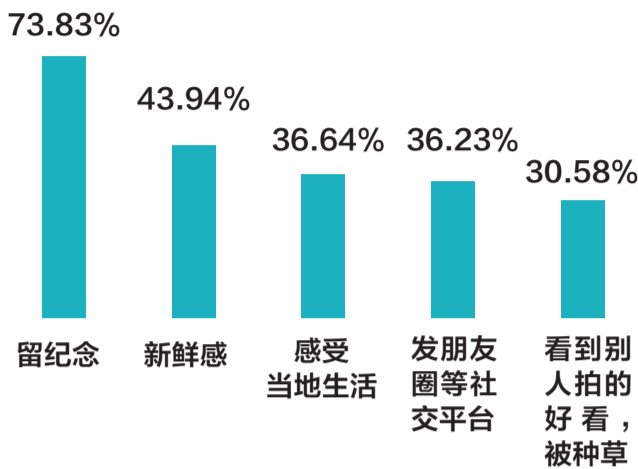
那么为了“出片”,现在的旅拍卷成什么样了?

首先是卷价格。今年以来,随着行业玩家增多,竞争激烈,旅拍市场打起价格战。如沈阳故宫附近的旅拍店,去年还要399元的妆造+拍摄,今年几乎是199元、169元、149元就能拿下,甚至还有99元、88元的。

但是在调查中,我们发现消费者并

你为什么旅拍?

[多选样本量726]



战国袍。

摄影:江一 拍摄地:邯郸 制图:马超

不是无脑追低价。在旅拍花费中,0—100元极限低价排在最后,只有6%的人选择,价格在100—200元的占比13%,反而不如选500—1000元的人多。

调查显示,在旅拍过程中,被认为最重要的三个环节是妆造、摄影和服装。对于商家而言,效率第一,半小时内完成全套妆发是平均水平,价格越低,妆发越快,做得越粗糙。有网友吐槽,有旅拍商家五分钟都没到就化好一个妆,结果就是“急头白脸”“化完老十岁”。

如果说妆容是旅拍的面子,那么摄影就是旅拍的里子,旅拍的成败多取决于此。旅拍连锁品牌余笙海棠创始人吉军说,摄影师不只是会拍照,更需要构图取景、动作表达、光线运用等技术于一身,一个成熟的旅拍摄影师通常需要5年从业经验。而一些低价旅拍店,因为没什么利润,往往只能雇用初入门的摄影师及大学生摄影爱好者。

除了妆发、摄影,旅拍中第三重要的是服装,服装决定了拍摄主题。

有人会问,服装有什么可讨论的?喜欢什么选什么呗!其实这里面有门道。在专业摄影师的眼里,消费者自己挑服装时需要“量力而行”。北京旅拍摄影师江一介绍,一些旅拍风格,如苗疆少女、敦煌飞天神女等很火,对脸、身材、体态姿势的要求也是真高。而像战国袍这种强调宏大场景的主题就很好拍,“长发细腰,放在千年古城里,氛围感拉满,拍摄角度不是背影就是侧脸,谁拍谁好看”。

除了妆发、摄影、服装这些基本要素,旅拍的卷还体现在年轻人的要求

越来越高,旅拍变得越来越细分。

调查显示,在“你会在旅拍过程中额外看重哪些卖点”一题中,排名前三的是价格透明无附加消费、妆造不浮夸拍摄自然和后期审美高级。此外,摄影师有想法拍摄有特色,拍摄有故事感(如还原历史、影视剧中的名场面等)占比也在半数上下。

与之相对的是在旅拍中最容易翻车的地方,排名前三的是场景姿势角度千篇一律、摄影师水平差和网红风。

除了影视剧,一些真实的历史场景和非遗制作工艺也受到年轻人追捧。国风旅拍连锁品牌锦凤长苏介绍,随着年轻人越来越有文化自信,一些历史考究的“复原款”和“文物同款”受到广大消费者的欢迎。此外,在妆造配饰上会使用一些传统制作工艺,如锦凤长苏的旗头是由门店老师用大量的绒花和非遗缠花手工搭配制作,注重质感。

不过,在吉军看来,个性化创新的玩法虽好,但很难规模化。“时间、人力成本高,导致价格不会便宜。一些剧情设定对顾客的表现力要求也高。”

199元和599元的旅拍有什么区别?

尽管吐槽频频,但通过调查我们发现,消费者对于旅拍的满意度尚可。满意或比较满意的占比53%,认为踩坑和后悔拍摄的占比仅不到6%。

对旅拍的包容度高,或许是因为旅拍的意义。调查显示,超七成旅拍是为了留纪念,近半数人是追求新

鲜感,近四成人是为了感受当地生活体验当地文化。

映射到市场,旅拍的规模还在逐步扩大,数据显示2024年我国旅拍市场规模将达到400亿元。携程数据显示,2023年2月—2024年2月,旅拍订单同比增长63%,目前海内外旅拍产品和商家数较2023年同期增加30%以上。今年以来,00后、90后旅游订单占比54.9%,较2019年同期提升8个百分点。

旅拍对年轻人的吸引力大,行业规模不断扩大,也意味着竞争更加激烈。企查查数据显示,2023年全年旅拍相关企业注册量猛增273.59%,今年前8个月,累计注册企业数量为1869家,同比增长50%,云南、贵州、山西位列前三。

行业进入门槛低,吸引了大量中小玩家入局,行业缺乏头部玩家。另据媒体报道,今年以来,旅拍行业正经历洗牌,不少城市的旅拍店现倒闭关门潮。对此,吉军表示,旅拍/公主照属于新行业,今年才是旅拍市场火起来的第三年。旅拍店都不是重工业企业,很少做大的营销,所以目前行业没有火出圈的品牌。

在吉军看来,旅拍行业进入门槛低,导致旅拍水平参差不齐。如正常开一家店要三十几万元,一套有品质的旅拍价格最低599元起,而现在一些店投入十几万元,打出299元甚至199元的价格吸引顾客,实际用的是不专业的摄影师、廉价的服装,甚至样片都是盗图,差评多了就换店名或转让,但是消费者在选择时往往难以分辨。

锦凤长苏表示,在服装上,目前市场上正版的汉服、旗装、民族服饰价格都是比较高的,门店内正版的服装均价大多都在一千元以上,还会有一些单价三千到五千元的贵价款款式,而很多低价店铺会回收一些“二手服装”“山寨款”“低价款”的服装,影响出片质感。

除了服装,廉价旅拍的坑还藏在技术能力和隐形消费上。吉军说,如化妆师,599元起的化妆师能拿到100元,服务时间90分钟,而廉价旅拍的化妆师一个妆面可能只能拿到30元,最多30分钟流水线。

除资金投入、技术能力,旅拍店卷的还有运营。“现在开旅拍店最难的是运营。整个旅拍行业,无论旅拍店还是个人摄影师,都陷入流量焦虑中,出爆款、保持活跃度对于旅拍店的生死存亡至关重要。”吉军说。

“2022年的时候,旅拍刚刚火起来,靠小红书的自然流量就能出爆款,但现在需要真金白银的推广投入,这就考验运营能力和市场能力。有些人看到行业火了就进来,只有技术,不懂运营,不懂客户需求,花了钱也无收获;销售团队能力差,成交率低;没有钱,无法持续推广,活跃度低。这些都是旅拍店倒闭的原因。”

旅拍店卷生卷死,但在业内看来,行业依然有一定发展空间。艾媒咨询首席分析师张毅表示,旅拍流行是为了满足消费者个性化和多样化体验的追求,同时满足记录自己的出行,和好友进行分享的需求。它结合了旅行的自由和摄影的艺术,让旅行不仅仅是观光,同时也形成一种情感的表达和个人故事的记录。旅拍和旅行是相辅相成的,既是旅行中的一个环节,也是旅行的升级。旅拍行业不断创新,市场不断细分,还可以延伸出更多服务。 据《中国新闻周刊》