

“内卷”不停、“套路”不少——

旅拍如何重拾美好口碑

近年来,旅拍作为文旅市场的新兴业态蓬勃发展,尤其为年轻人所喜爱,为各地文旅消费注入新活力。然而,行业的快速扩张也伴随诸多乱象,部分旅拍商家存在虚假宣传、诱导消费、违规揽客、预付费却不履行服务承诺等问题。这些行为损害了游客权益,旅拍领域成为消费者投诉多发区。有效规范旅拍市场秩序,保障其健康可持续发展,成为一个重要课题。

中青报·中青网记者 谢 洋
实习生 江 畅

7月中旬,重庆洪崖洞景区旅拍揽客风波引发社会广泛关注。这一事件以官方致歉和当地五部门联合整治旅游市场秩序告一段落。7月18日,红极一时的伯爵旅拍因工作人员集体失联、拖欠员工工资等消息登上热搜,旅拍行业“内卷”式竞争、虚假宣传、诱导消费、违规揽客等问题随之显现。

旅拍如何避免踩坑?旅拍乱象症结何在?如何让旅拍市场规范有序、良性发展?记者对此进行了采访。

旅拍也遇“刺客”

今年6月,上海游客张霞(化名)来到云南梅里雪山旅游,和入驻酒店的旅拍机构约了外出拍照。拍摄那天下午,她化上精致美妆,穿上酒店免费提供的藏族服饰,站在观景台上,不远处的梅里十三峰尽收眼底。傍晚时分,她看到了“日照金山”的浪漫景致,感到十分幸运。

“我花3600元订了这家酒店的雪景大床房,房价里包含一份‘美学摄影体验’,拍照赠送3张电子原片。”张霞说,拍照时她多次向摄影师询问收费标准,对方只含糊地说“拍完问客服”。

没想到,在选片环节,张霞之前的好心情一扫而空。原片多曝光不足,人脸很暗。经软件处理后的“精修图”效果虽然不错,但一张要价100元,全部打包需4980元。“这时我才意识到,自己遇上了‘旅拍刺客’,价格都快赶上婚纱照了。”张霞说。

于是,她跟商家协商,“不要精修照,只要原片,一起打包1000元行不行?”销售方不同意,表示可以打折到2580元。无奈之下,张霞提出选购部分照片,但对方不给她看全部缩略图,只让看一张大图,还不允许回看。最终,她花350元买下7张原片。

回想整个过程,张霞感到自己落入这家旅拍机构的套路。摄影师选择唯一能拍到雪山全貌的黄金时段拍摄,并拖延到太阳落山,让她无法自行补拍。在选片环节,销售通过各种心理暗示诱导她多消费,精修片的报价明显高于市场价。

中青报·中青网记者 温维娜

7月末,安徽省科学技术馆内人头攒动。Solve for Tomorrow探知未来第十一届全国青年科普创新实验暨作品大赛(以下简称“SFT科普创新大赛”)全国总决赛在此举行。此次大赛共有来自全国5000余所大中专院校和中学约8.2万支团队、17.7万名青年学子报名参与。

在这个聚焦创新的竞技场上,参赛学生试图解码乡村农民需求的“羊语采集分析机器人”与能“吃”掉海面油污、瞄准国际环保痛点的智能“魔鬼鱼”机器人同台亮相,一件件来自乡村热土与面向广阔未来的“脑洞”作品不断碰撞出智慧火花。

这场赛事,不仅让县乡地区的青少年自信地“触礁星空”,更展现了中国青少年用创新方案回应现实挑战的智慧与潜力。

科学种子有惊人的吸引力和生命力

举办过11届的SFT科普创新大赛,为近70万名青少年点燃科技梦想。赛事不仅注重选拔“高精尖”人才,也为乡村学生点亮科技之光。

比赛现场,在未来太空车项目上,来自湖南省湘西土家族苗族自治州凤凰县木江坪学区的张晓萱和韩峻熙显得有些生涩。他们是学校历史上第一批参加全国性科技竞赛的学生。

将他们与这场科技创新比赛连接起来的,是支教老师陈康在微信群里“捡到”的一则消息。“凤凰县的孩子也要去探索未来的无限机会。”陈康找到校长,得到了支持。



7月28日,北京市劳动人民文化宫发布公告,对商业拍摄单位和人员实行严格入园管控。

视觉中国供图



7月23日,内蒙古自治区呼和浩特市,游客在玉泉区塞上老街旅游休闲街区体验民族风旅拍写真。



7月19日,福建福州,游客在三坊七巷历史文化街区体验当地传统“三条簪”妆造旅拍。

视觉中国供图

近年来,旅拍行业消费套路经游客投诉屡遭曝光:以“免费”“赠送”为噱头吸引消费者,实则暗藏高额附加费用;拍摄前不明确告知收费标准,收费随意;精修等服务价格与实际成本不符,甚至漫天要价。在社交平台上,有不少旅拍消费避雷帖,有网友吐槽,“299元订的,花了6000多元才走出来”“精修120元一张,还没我在网上找的15元一张修得好”。

除了隐性消费套路多,低价竞争导致服务体验差,也成为旅拍行业顽疾。游客黄女士在贵州千户苗寨拍了一套报价199元的苗族服饰写真,商家承诺该套餐包含服装妆造、全部底片及5张精修图。拍摄中,黄女士感到,摄影师拍照如同流水线作业,通常是几个模板动作,构图缺乏变化。交付的精修照片只是用软件一键修图。“成片并不是自己想要的。尽管花费不多,却白白浪费时间和感情。”黄女士抱怨,“本来期待值很高,但拍出来的照片连朋友圈都不好意思发”。

企查查近期统计显示,当前国内旅拍相关企业6341家。近10年来,相关企业注册量快速增长,从经营时间来看,成立年限在1-3年的企业占比44.95%,成立年限不足3年的企业占比居多,超过70%。大量新企业加入,进一步加剧行业竞争和“内卷”,导致服务水平参差不齐。此外,一些没有资质的个体摄影师蜂拥涌入,给行业监管带来挑战。

“在重庆洪崖洞对面桥边,我和朋友刚拿出手机想拍两张,就有收费摄影师带着客人挤过来,直接说‘让一下,我们先拍’。”游客丁皓川颇感无奈,他换了3个机位,每到一处,都被摄影师以“占位”为由驱赶。在一些网红打卡地,部分摄影师为占据拍摄好地段拉帮结伙。29岁的成都人摄影师王先生讲述,7月11日他去春熙路接活时遭到围堵:“四五个人围过来,有人堵在机位前,有人拍视频挑衅。”他表示,这些人长期占据优质机位,游客若想自己拍照,要等待很久。

艾媒咨询今年5月发布的《2025年中国旅拍市场消费行为洞察分析报告》显示,在2025年中国消费者认为旅拍行业值得改进的问题中,泄露客户隐私问题尤为严重,占比36.41%。其次是摄影师水平参差不齐,占比35.83%。其他还有同质化严重占比34.68%、妆造服务不到位占比33.72%、没有明码标价或服务费用

不透明占比33.53%等问题。

“内卷”式竞争质量难保

广西南宁市某摄影工作室主理人陈烜榕说,随着自媒体平台的发展,旅拍热度持续上升。如今,越来越多个人摄影师涌入,数量甚至超过旅拍商家,旅拍写真价格因“内卷”式竞争愈发低廉,拍摄质量难以保证。

“质量高、出片好,成本就高,但成本高了客情就不好。”一位旅拍机构的经营者感慨道,现在坚持做品质的店不容易,一些商家靠线上低价引流获客。然而,部分从业者把价格压得过低,导致成本压缩,无法聘请技术好的化妆师和摄影师,形成“劣币驱逐良币”的局面。

面对旅拍乱象,陆续有景区出手管控。部分单位明令禁止未经允许的“商业拍摄”。故宫博物院在2023年发布《故宫博物院参观须知》和《故宫博物院禁止携带物品目录》,禁止和拍摄相关的服装道具、摄影器材、化妆工具、营地车等运载工具入园,禁止占道、拉客等行为。加大巡管力度,一经发现要求立即离园。拒不

配合的,交由执法部门处置。颐和园、天坛等重点文物保护单位,也明令禁止未经许可的商业拍摄。

同时,一些景区尝试对旅拍进行限制和引导。2023年,湖北恩施女儿城成立旅拍行业分会,制定章程、统一行规,对服务标准、价格体系等进行细分。浙江杭州西溪湿地景区设置免费商业拍摄区域和收费商业拍摄区域,进入相应区域拍摄需提前预约,收费区每天接受10个以下“商拍”团队申请。2024年,福建泉州大开元寺要求统一登记,从业者经统一培训获得许可证后,方可进行商业性拍摄。

对于景区的管控措施,摄影师群体意见不一。在桂林从事个体旅拍的摄影师叶景目前月收入约1万元,他希望市场“进行优胜劣汰市场调节”。在他看来,为消费者提供保质、保量的服务是旅拍市场良性发展的保障。

一些摄影师希望树立旅拍行业口碑,加强行业管理。“不是拿着相机就能成为摄影师,现在有的摄影师技术参差不齐,由于竞争激烈,存在拦路拉客、霸占机位、争抢机位等行为。这不仅降低游客的旅游体验,还会对整个旅拍行业造成不良影响。”陈烜榕喜欢四处旅行,能体会游客的感受。他希望相关部门对商业摄影加强监管,推动旅拍行业健康稳定发展,让摄影师能从中获得合理收入,游客能安心享受美景,获得美好体验,让旅拍从业者与游客取得“双赢”收获。

按下旅拍行业“规范键”

“旅拍是一个值得鼓励的新兴行业,对一些乱象要进行有效规范和治理,保障游客权益,引领旅拍行业健康、可持续发展。”中山大学旅游学院院长助理、世界旅游组织-MCSTO大数据负责人、中国地理学会旅游地理专委会秘书长刘逸说。

分析旅拍乱象产生的原因,广西旅游协会党支部书记、常务副秘书长廖忠纬认为,市场机制不健全是关键因素,随着旅游消费升级,旅拍需求呈爆发式增长,但与之匹配的管理机制、行业规范未能及时跟上。从市场准入来看,旅拍行业门槛较低,大量非专业人员涌入,拍摄质量难以保证,同时市场监管中存在职责不清、监管盲区等问题。

“当前需要相关部门对旅拍行业进行规范、治理,但不能一刀切,要针对不同问题对症下药。”刘逸建议。

针对如何杜绝旅拍乱象,廖忠纬认为,地方应成立旅拍协会,对从业者开展专业培训,内容涵盖摄影技术提升、服务意识培养、文化内涵挖掘等。此外,旅拍协会应对摄影师实行备案管理,摄影师要经过专业考核,持证上岗,从源头上保障服务质量。

云南大学工商管理与管理学院副院长杨懿教授建议,要采取更加精细化的管理措施,区分“个人创作”与“商业行为”。对于景区而言,应当设置免费拍摄区和收费管理区,实施分区管理、限时拍摄制度,热门机位限时开放,避免过度占用公共空间;对商拍团队实行预约制度,限制拍摄时段和人数,减少对游客游览的干扰;增加景区巡逻频次,及时制止违规揽客、占道经营等行为。

“杜绝旅拍乱象需要各方多维引导,在加强管理之外,游客在选择旅拍服务时应当注重查看商家资质、合同条款,避免陷入消费陷阱。要自觉抵制旅拍商家、摄影师的不良行为,维护自身合法权益。”廖忠纬建议说。

实习生 赵思尧
中青报·中青网记者 谢 洋

8月5日23时,旅拍师赵然在朋友圈发了一个视频:马儿沿着山间小路悠然漫步,空气中不时传来游客的欢声笑语。这是他在新疆维吾尔自治区伊犁哈萨克自治州巩留县东南部恰西草原风景旅游区旅拍的花絮。

“暑期是旅游旺季,工作量是淡季的两倍多。”赵然每天忙完工作,把客人送到酒店,再返回住所已近凌晨,还要连夜修片。第二天早上9点,他又准时带着团队成员去酒店接客人,去下一个景点拍摄。

今年是赵然进入旅拍行业的第7年。从最初的单打独斗,到如今发展成拥有8名成员的专业团队,他走出一条小众精品旅拍的特色之路。在他看来,专业的摄影水准、独特的线路设计以及优质的服务质量,构成旅拍团队的核心竞争力。

赵然此前是一名婚纱摄影师。热爱旅行的他会在婚纱摄影淡季出游,“每次置身于风景绝佳之地,我都会想,若能在此拍摄旅行人像,才算不负这般美景。”2017年,赵然尝试带朋友出去旅游,经过两年的经验积累,赵然转型成为一名旅拍师,开始组织旅拍小团。为了方便出国旅拍,他自学了西班牙语等外语。

作为摄影师,赵然对光线有着敏锐的感知力,在拍摄场景的选择上积累了丰富的经验,“以前做婚礼拍摄时,对短时间内出片的要求很高。婚礼无法重拍,摄影师要能够随机应变。”这样的历练让他在旅拍时愈发自信从容。

在赵然看来,旅拍要讲究天时地利人和。多年的出游经验让他学会“看天”,观察到有大片乌云飘来,要立刻带客人撤离,避免在危险区域停留。新疆独库公路有部分路段风险较高,下雨易引发泥石流或塌方,每次去旅拍他会提前看天气预报,尽量避开雨天。出发之前,他把车送去全面保养,排查隐患,确保路上顺利。

目前,赵然的旅拍团队主要依靠线下渠道获客,这部分客源占比超过70%。他平时在社交平台上进行推广,吸引更多其他城市的潜在客户。在朋友圈发照片,可以让新客户更直观地了解团队服务。

凭借口碑和朋友圈的推荐,赵然的朋友圈不断扩大,逐渐积累了一批固定客户,不断扩大出行范围。在他看来,旅拍获得认可最关键是要“以真心换真心”:及时回复群内消息,每天按时交付当天拍摄的照片,尽力满足客户提出的合理需求。

赵然的朋友圈里,记录着旅拍途中一个个精彩瞬间:去呼伦贝尔与梅花鹿互动、到伊犁赏薰衣草薰衣草花海,在赛里木湖畔见证浪漫誓言,去冰岛泡着温泉仰望极光,在挪威感受极夜蓝调时刻的峡湾风情……

“把自己喜欢的事变成事业,感觉很酷。”行年多年,赵然从不觉得倦怠,热爱旅游的他进行旅拍工作时,更像是带着朋友出门游玩拍照。无论是在独库公路创作励志写真,还是在天山脚下拍摄女生婚纱照,在按下快门的瞬间,赵然避免千篇一律的程式化,定格灵动个性的画面,追求影像质感。

作为一份职业,压力也时常相伴。赵然表示,每次带客户旅拍都要精心规划时间、行程路线和住宿安排。“客户信任我,不少跟着我就出发了。这份信任,是我坚持做下去的动力。还有太多地方等着我去探索,我对旅拍一直保持着热爱和新鲜感。”他说。

团队刚成立时,赵然会亲自带着成员跑线,讲解路线规划技巧、跟客户沟通的诀窍,以及旅拍摄影的要领。赵然认为,团队管理实质上是一个先引领示范、再逐步放手的过程。“只有大家一起把蛋糕做大,团队才能持续发展。”

近年来,随着摄影人门槛降低和消费环境变化,旅拍行业竞争愈发激烈。在坚持高端品牌定位的同时,赵然针对不同客户群体的消费能力,推出多档价位的拍摄套餐。他坦言:“要在旅拍市场上站稳脚跟,找准自身定位,为顾客提供质量上乘的服务是关键。”

“世界即影棚,独一无二的环境,不可复制的氛围,都是世界馈赠的礼物。”在赵然看来,优秀的旅拍定制师,相机里从不会有一模一样的照片。这些年,他带着相机和客人走过国内外许多城市,重游熟悉的景点,也能收获不一样的感受。赵然规划,下一步,在稳固国内市场的基础上,逐步向国外市场拓展,去世界各地旅拍。



赵然为客户进行拍摄。

受访者供图

为青少年打开眺望世界的“科技之窗”



SFT科普实验命题太空车选手研究作品组装。受访者供图



“科技改变生活”命题组学生展示作品。受访者供图

学校的支持和鼓励,为孩子们的科学梦插上一对翅膀。然而,木江坪学区地处偏远,缺乏专门的科创场地和设备。备赛初期,团队连一个像样的工作间都没有。“我们一开始弄了个办公室,太小,设备都放不下。想用体育教室,又怕学生不小心弄坏设备。”陈康说,在校方协调下,他们找到一间临时“科创基地”。

空间解决了,再挤出时间。“老师,课间我想去马一下实验!”“老师中午别关门,我马上过来!”这样的请求成为常态。让陈康动容的是,孩子们常端着从食堂打的饭,一路小跑冲进实验室,或蹲或站,匆匆吃过午饭后,就开始埋头调试设备。“一顿科学的种子,原来有如此惊人的吸引力和生命力。”陈康感慨道。

经过无数次调试,自制的未来太空车终于成功,学生中爆发出阵阵尖叫声。之后,他们一路过关斩将,站上全国总决赛舞台。陈康发现,孩子们解决问题和动手能力越来越强,更重要的是,赛事点燃了更多孩子的科技梦想。“科技”成为校园热词,学生们追起身边的科技新星。“老师,明年我能参加吗?”“这个东西怎么做?”学生们主动询问。“科学的种子,在孩子们心中开始萌芽。”陈康欣慰地说。

让青少年的科技梦连通世界

SFT科普创新大赛,为青少年提供点燃科学梦想、展示奇思妙想的舞台,也为众多学子赋能,注入鲜活灵感,打开认知新视角,架起连接广阔天地的桥梁。海南大学的梁丰研是SFT科普创新大

赛的“老朋友”。今年,他以副教授、博士生导师的身份带领自己的学生站上赛场。

12年前,参加首届大赛的梁丰研还是个本科生,“冲着奖金报名,没想太多可能性”。一场看似“想法不多”的参赛,却成为他人生的拐点。当时,面对关于“未来信息交互形式”的提问,局促不安的他,鼓起勇气抛出一个近乎天马行空的设想:“或许,未来我们能用意念传播信息。”这一投石入水的灵感,激起一阵波澜。团队夺得亚军,由此点燃了他对科研的向往。

次年,他携团队带着利用尿液发电的绿色氢燃料移动电源“发电神器”再战,一举夺得四川赛区冠军,并得到参加韩国科技之旅的机会,到访韩国科学技术研究院和三星总部等地,拓展了更广阔的科技视野。“我想多出去长见识,感受前沿科技脉动。”之后梁丰研赴港深造,视野不断延展,投身国际前沿的“脑机接口”洪流。

10年磨砺,从昔日赛场灵感中走出的少年已能“挑大梁、当主角”。作为海南大学的博士生导师,他所在的脑机芯片神经工程团队在猕猴脑内植入自主研发芯片,实现了意念操控游戏光标。如今,他承担“脑-脊接口”等前沿课题,与北京天坛医院专家合作,为一名患有高位截瘫的11岁男孩实施手术,助其重返校园。

面向真问题 解决现实需求

在北京理工大学教授杨毅看来,大赛通过“真问题导向+前沿技术赋能”的

双轮驱动模式,培养青少年的科学素养和创新意识,激发青少年的科学热情。尤为重要的是,将科技创新与社会需求紧密结合的命题导向,有助于培养青少年科技报国的历史使命感和责任感。

如今,SFT科普创新大赛挖掘培养了一批“梁丰研”式青年科技人才。往届参赛选手杨仕林因大赛夺冠开启“滚雪球式”发展,从国家公派留学的机遇中汲取养分,最终回国回归三尺讲台,担当人才培养的伯乐;往届参赛选手陈冠维借助大赛平台走向国际“舞台”,巴黎奥运会举办期间,他担任国际奥委会与三星共同开展的“共创未来,赋能予人”公益项目大使,受邀来到巴黎分享创新成果,展示中国科创青年的风貌。

SFT科普创新大赛由中国三星独家公益支持。在中国三星副总裁张剑看来,SFT科普创新大赛旨在让青少年走出校园和教室,关注身边的现实问题,突破思维边界去寻找解决方案,锻炼青少年运用科学、整合知识、应对失败等综合能力,并通过大赛后续的研学活动和长线支持,帮助青少年拓展科学视野、培养科学家素养。

SFT第十一届科普创新大赛专家委员会主任、中国工程院院士付梦印评价称,“大赛在培养创新能力过程中,不断激发广大青年学子对科技创新的兴趣,体现了科技自主创新 and 人才自主培养的良好互动。”



扫一扫 看视频