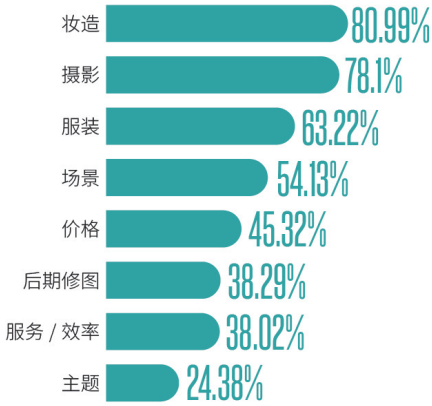
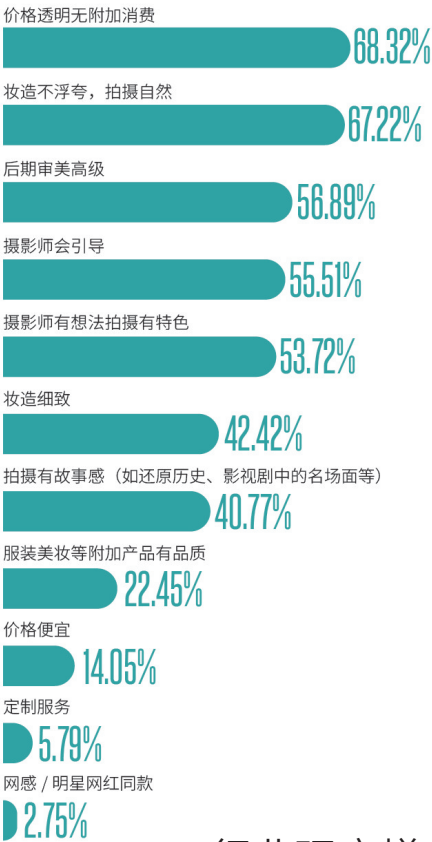


旅拍过程中最重要的是妆造（多选）



旅拍中额外看重价格透明和妆造不浮夸（多选）



03

带火小众目的地
流水线“公主王子”成新赛道

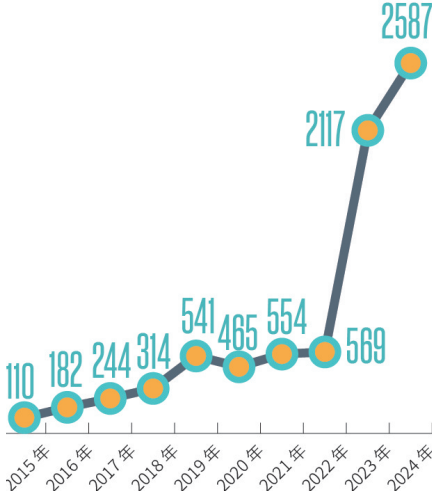
个性化、年轻化、品质化正成为旅游消费的新趋势，而“游玩+旅拍”相结合的一站式游玩产品更是受到了年轻群体的青睐。

一个新消费热点的出现，往往能带动一个产业的出现和成长。“旅拍”这个突然出圈的新消费，自然也为相关产业和城市文旅带来乘数效应。作为旅游消费的主力军，如今的95后和00后都免不了热爱追逐流行、簇拥时尚，“拔草”网红城市、景点及酒店等，旅拍成了他们全新的旅游目的。

旅游本身就是寻找新鲜感的过程，近几年小众目的地成为热门，独特的民族文化和地域特色更加吸引猎奇的年轻人。当下，在各旅游城市各个景点，一些身着民族服饰、化着精致妆容的“公主和王子”成为一道亮丽的风景线。旅拍成

中国旅拍企业注册量超 2500 家

（单位：家）



为文化旅游新潮流、文旅产业新业态，更成为网红城市引流新赛道。调查显示，在所有风格中，大唐公主、簪花女、苗疆少女、西域公主/古国公主、藏族卓玛排名前五。

此外，随着国风大火，国风旅拍也成为热门趋势，在题材上出现影视剧主题的新玩法，如故宫已经被《甄嬛传》十级爱好者们拍成了“嬛球影城”。除了影视剧，一些真实的历史场景和非遗制作工艺也受到追捧。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”亦受到广大消费者的欢迎。

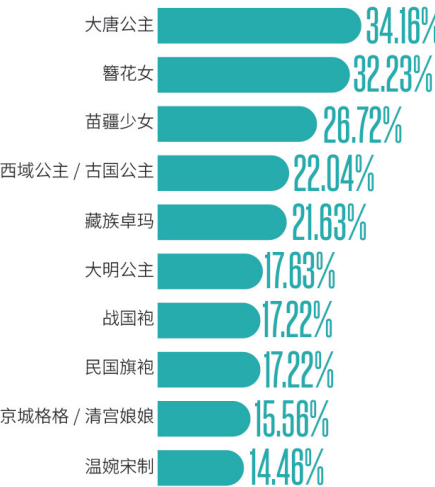
另外，在短视频等新媒体平台的传播下，旅拍也让很多景区找到了自己的卖点。本身依附于景区才生长起来的旅拍，这时候又成了一种活招牌，开始反哺景区发展。旅拍带火一个景区的例子，已经变得越来越常见。

2024年，有罍埔村村民接受媒体采访时表示，早年该村簪花写真馆只有六七家，但自从“簪花旅拍”火了之后，村里已经开了近300家簪花馆，一条街上几乎全是簪花馆。不只泉州罍埔村，在贵州千户苗寨、山西平遥古城、湖北恩施女儿城、吉林延吉中国朝鲜族民俗园等旅游景区，各种特色旅拍主题都受到了游客的追捧。数据显示，凤凰古城至今已涌现出旅拍店1026家，直接从业人员5000余人；吉林延吉新登记注册的特色服装租赁商家达347户，同比增长1052%。

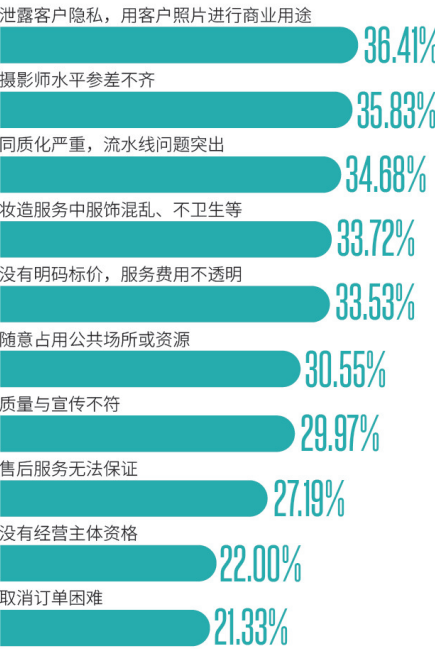
最受欢迎的旅拍关键词 TOP15



最受欢迎的旅拍风格 TOP10（多选）



泄露隐私和摄影师水平是最主要顾虑（多选）



数据来源

智研咨询《2023版中国旅拍行业市场分析研究报告》
《2023—2029年中国旅拍行业发展动态及投资前景规划报告》
《2023年中国旅拍产业全景分析报告》
艾媒咨询《中国旅拍市场消费行为数据分析2025年3月》
中研普华产业研究院《2024—2029年中国艺术摄影服务行业市场深度调研及投资策略预测报告》
途牛《2024年度女性出游消费报告》
携程《2024女性旅行消费洞察报告》
快手大数据研究院《2024快手五一出行数据报告》
巨量算数《2023巨量引擎摄影行业线索营销宝典》
企查查
有意思报告
黑猫投诉



（请点击“数据”频道）

04

行业玩家增多
但消费者并不盲目追低价

供给侧爆发式增长让旅拍行业瞬间进入白热化竞争状态，低价内卷就成为必然选择。

去年初旅拍市场基础款价格档位还停留在399元/499元，如今已经暴跌至199元，甚至199元拍一送一都屡见不鲜。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。

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，消费者在选择时往往难以分辨。

有从业者对媒体透露，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1000元以上，还会有一些单价3000到5000元的贵价款式，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。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。在隐性消费上，有些旅拍店只化普通妆，脸上贴珍珠、蝴蝶都要额外收钱，只给贴上睫毛，下睫毛收费的情形也不少见。

在小红书上搜索“旅拍”，共有549万+相关笔记。搜索黑猫投诉平台关于“旅拍”的相关案例，累计高达6189条，其中关于旅拍的投诉内容不乏照片质量不如预期，服务态度等方面的投诉。

数据显示，在认为旅拍行业值得改进的问题调查中，36.41%的消费者选择泄露客户隐私，如未经同意利用客户照片进行商业用途等；35.83%选择摄影师水平参差不齐；34.68%选择同质化严重，流水线问题突出；33.72%选择妆造服务中服饰混乱、不卫生等；33.53%选择没有明码标价或服务费用不透明。

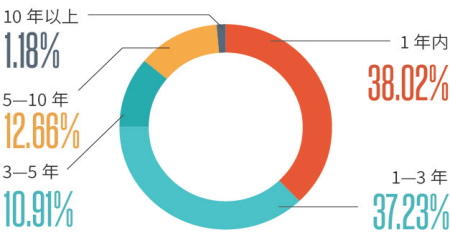
尽管如此，消费者并不是无脑追低价。在旅拍花费中，0—100元极限低价排在最后，只有6%的人选择，价格在100—200元的占比13%，反而不如选500—1000元的人多。

绝对低价不能吸引年轻人，吸引年轻人最重要的三个环节是妆造、摄影和服装。除了这些基本要素，选择旅拍产品卖点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。

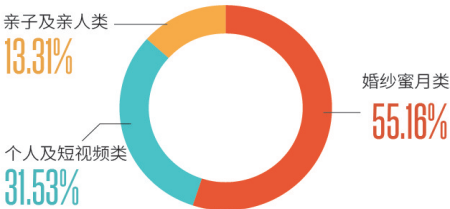
与之相对的是在旅拍中最容易翻车的地方，排名前三的是场景姿势角度千篇一律、摄影师水平差和网红风。

对旅拍的包容度高，或许是因为旅拍的意义。尽管吐槽频频，但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%。

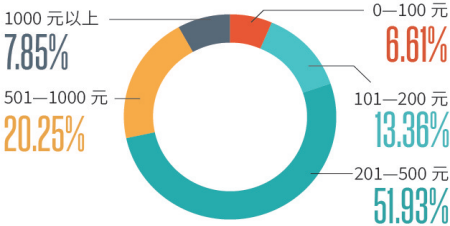
超七成企业成立年限在 3 年内



婚纱蜜月占旅拍“半壁江山”



过半消费者旅拍花费在 200—500 元



超七成消费者为留纪念而旅拍（多选）

