

线上宣传夸海口 线下体验打折扣

旅拍火爆背后如何避雷？

即将到来的春节假期，大批游客抵京，少不了去充满中式美学的古建筑游览。红墙绿瓦、古风服饰、绝美留影，在很多人看来，旅行中没有旅拍似乎是不完整的。

记者在节前走访旅拍市场，发现服务水平参差不齐。如何信守承诺、提升服务水平？需要旅拍商家们重视起来。



两名妆造完毕的游客正在查看拍摄的照片。

1

火爆 200米人行道站了十几名销售

早晨8点半，从地铁金鱼胡同站C口出来，往著名的“格格加工厂”王府世纪大厦走，会立刻进入古装旅拍的魔幻场景。

人行道上，不断有销售拉客揽客：“美女，古装摄影考虑吗？”

就在这些拉客销售身边，宣传谨慎消费的高音喇叭不断循环播放：“前面是王府世纪古装旅拍中心，不要相信拉客的，自己去选择……”

属地街道早就针对拉客揽客现象进行专项执法检查、日常巡查，但拉客的销售只是稍微低调了一些。销售有男有女，普通人打扮，双手插兜，来回踱步，“不见兔子不撒鹰”。来北京旅游的年轻女性、带娃家庭，是这些古装、格格装、公主王子装旅拍摄影的主要“围猎”对象。只要有人放慢脚步，销售们就立刻凑近推销旅拍项目。

记者以孩子想要古装拍摄为由主动上前攀谈，销售立刻推销起了产品：“只妆造（化妆造型）的话，168元；如果是妆造+拍摄的话，328元，30张底片，不是精修。”

从金鱼胡同站C口到王府世纪大厦，大约200米的路程，据观察至少有十几名销售在拉客。

“千万别信拉客的，自己去店里看、店里聊。”消费者晓晓告诉记者，“拉客说的不一定能兑现，承诺的东西意义不大，还是要自己去判断。”

走进王府世纪大厦，多个楼层被旅拍店占满，仅4楼就有30多家旅拍店。每家旅拍店门前都站着销售，店内忙忙碌碌，不断有装扮好的顾客往外走。

正如晓晓所言，店里的销售和人行道拉客的销售，报价就不一样。“小孩子妆造+道具+拍摄，299元，30张底片，没有附加费用。”

2

避雷 妆造拍摄水平参差不齐

从王府世纪大厦出来，记者正赶上一大拨已经妆造完毕的游客，她们从这里步行前往的目的地大部分是故宫、太庙。正是因为位置独特，王府世纪大厦也被称为“北京最大的格格加工厂”，可加工的水平参差不齐。

“怎么说呢，有水平高的、也有不成的，得自己找。”在太庙，记者见到已经完成一上午拍摄的游客小希，她为了能找到最合适自己的妆造，早晨8点就进店挑选。9点半所有妆造完成，到太庙找到约好的摄影师开始拍摄，10点半全部拍摄完毕。小希对整个拍摄流程都比较满意，化妆师把宣传照中的效果体现出来，妆造和古建结合效果亮眼。“我之前也做了一些功课，这一套是‘明制’的妆造，比较稀缺抢手。”

琳琳不像小希这么幸运，她的妆造在完成之后30分钟就“崩溃”了。出发来北京之前，琳琳在社交媒体、短视频平台研究了不少旅拍的推荐。最终她和朋友一起付款348元购买了一份双人妆造。两人在预约的当天，也是一大早就在旅拍门店妆造完毕，随后进入故宫，朋友俩互相拍照留念。但很快朋友发现，琳琳的头发散了。“距离我做完造型离开店，大概就30分钟。”从故宫回店补救，已经不现实了。琳琳只能顶着一头乱发，完成了整个游览、拍摄过程。

“效果肯定是不满意的。我选的这个造型，是他们店主推的造型，结果‘保质期’这么短。我就和商家商量，能不能有所赔偿，但协商无果。”更令琳琳生气的是，她在平台消费后留下的评论，还莫名其妙被删除了。

记者在黑猫投诉平台搜索北京旅拍经历，发现提出的投诉主要集中在以下几个问题：妆造、拍摄水平差，与宣传不符；化妆师、摄影师不遵守预定时间，拍摄延期；拍摄过程中遭遇公园管理方，拍摄受阻；押金、预约费用退款受阻等。

而在社交媒体上，消费者发的“避雷帖”下面，会出现商家的身影，他们甚至混在普通消费者之间，把“避雷帖”变成“广告帖”。网友小麦告诉记者：“我发的‘避雷帖’越来越火，评论里的商家也越来越多、越来越隐秘，需要仔细辨别。”

3

售后 约束太少消费者维权不易

除了与故宫、太庙临近的王府世纪大厦，北京其他著名景点附近也都有旅拍店，比如什刹海附近的鼓楼园。记者刚走到鼓楼园入口，就看见妆造完毕的消费者鱼贯而出。她们有的走向鼓楼、有的去往银锭桥、有的目标是恭王府。消费者直言：“来都来了，感觉不拍古装大片会遗憾。”

近年来，天坛、故宫、北海等著名景点，都对商业拍摄进行了严格限制。但记者走访时，还有胆大的销售向记者承诺：“天坛能拍。”他只字未提，如果遭遇公园管理方阻拦，拍摄受阻该如何处理。

琳琳向记者展示了商家的产品页面，包含满满溢美之词，“款式丰富”“妆造效果自然且用心”等。在页面详情中，双人套餐的服装原价标注为1900多元、妆造近800元、饰品近200元、道具近200元，总价3000多元。经大幅让利，“1.2折”后售价348元。所有的购买须知和备注，全部是约束消费者的条款，比如押金、服装污渍赔偿、按时归还等，对商家的约束几乎没有。这也成为琳琳维权之路异常曲折的根本原因，“我感觉消费者很被动。”

经过在多种渠道坚持不懈地投诉，销售平台解决了赔偿问题，琳琳得到了经济补偿。

旅拍、古装摄影满足了游客留住美丽瞬间的需要，但依靠高速运转带来高数量订单的经营方式，也带来了一些问题。商家通常在社交媒体和短视频平台上，用低价和承诺来吸引消费者，再配合评论区“轰炸”积累口碑，提高心理预期。但消费者进店后，往往面对的是廉价的服装、饰品，流水线的妆造、拍摄。这就造成消费者货不对板、体验不佳的感觉，有些甚至还遭遇强制好评。

消费者维权时，又发现旅拍店的工作人员与商家关系不稳定，有些还是兼职，维权无门。有旅拍店的化妆师告诉记者，她来北京打工后发现旅拍店化妆师的底薪非常低，提成压力大，每天高强度运转，最后因身心俱疲而离职。“我跟店面没签合同，属于口头约定，是朋友介绍来的。离职后，店面到现在还欠着我薪水。”

2025年，新疆、宁夏等地都有因旅拍纠纷而诉诸法律的典型案例。北京市东城区人民法院曾发文建议，一方面需要加强监管，畅通投诉渠道，加强针对性普法；一方面需要制定行业标准，制定合同范本，发挥行业协会社会组织的作用。（据《北京晚报》）