

“陪拍”风靡也暗藏风险

行业标准需要完善,用户安全如何保障

“65元一小时，包妆造，探店费用和路费客户报销。”近日陪拍在小红书、微博以及抖音等各大社交平台掀起一阵热潮。作为一种新兴行业，陪拍行业目前仍以个人互约为主，在履约和安全性方面还存在不少问题。平台化经营陪拍的公司应运而生，在平台形同虚设的审核环节下暗藏风险。



资料照片

年轻人里陪拍风渐起

不用手把手教男朋友拍照，最后的成片还被气个半死；不用担心跟闺蜜“抢”拍照的时间和角度；不用再担心自己一个人出游，想拍美照只能是大头贴……最近，一种名叫“陪拍”的新生意在年轻人间兴起。什么是陪拍？顾名思义，就是陪伴加拍照的组合。他们不仅既能够陪玩，帮忙介绍景点、规划拍摄路线，又负责全程的拍照记录，还帮忙修图，提供一组旅游大片，充分满足顾客的拍照需求。

以“城市名+陪拍”为关键词在社交平台进行搜索，能找到不少陪拍的自我推广帖。这些帖子的内容一般包括所在城市、个人简介、拍摄设备的型号、费用以及接单风格，并且都配上了精美的客片。记者注意到，不少帖子下面，还有网友跟帖询问某日期有没有档期的。一些热门的帖子下，有的排期都排到了两一个月之后。

记者发现,这些发布陪拍“广告”的网友多是爱好摄影的女生,也有少量摄影师,面向客户也以女生为主。从他们晒出的设备看,大部分是手机、卡片相机、立拍得等,跟专业跟拍比显得“非常业余”的装备。

那么，为什么这种生意能在年轻人间火起来呢？主打的就是弱社交和花费少。

记者发现，不同于“约拍”和“写真”，陪拍们往往时间充裕且具备一定审美能力，与客户年龄相仿的她们，更了解到客户想要什么样的逛街拍照体验。而陪拍服务一般按小时计费，不同城市价格差距较大，平均下来每小时收费约在50元。加上化妆、精修图片额外收费几元到几十元不等。也就是说，顾客大概只需要花上百元就能有社交、有美图。

不少网友评论称陪拍花费少，受益大，陪拍能赚点零花钱，而顾客则有了旅伴、摄影师甚至导游，尤其是在外旅游，更显性价比。

事实上，陪拍也确实是被旅游带火的。一位博主在社交平台上发布了一则展示自己享受陪拍服务的短视频，视频发布后点赞量高达几百万。该博主一个人出游，花了80元，由对方提供设备和动作指导，不仅能够解决个人旅行中的自拍难题，更能够获得独特而精美的旅行照片。这种“模式”收获了大批网友的青睐：“80元赶上我1800的写

真了” “太值了”。

记者也注意到，目前，绝大部分陪拍是个人经营，一般是个人在社交平台上发帖，然后顾客主动与其联系达成协议。体验过的网友对此褒贬不一。

除了部分网友认为“很值”“满意”等评价外，也有网友认为体验感很差。“300张照片只有一张能用”“第一次找陪拍也是最后一次，我拍完只想说就这技术还敢收费”。

此外，由于是私人线上交易，不论是对消费者还是陪拍们，另一方都是未知的状态，暗含风险。除了容易遭遇宣传与实际不符的情况，“放鸽子”“不守时”等现象也屡见不鲜，更有网友称自己遇到陌生男性的恶意骚扰。

陪拍从业者也很担心自身安全和客户素质。有的陪拍者明确表示要看“是否礼貌”，有的则需要在接单前验证顾客身份。而一些从业者更担心安全问题，有的明确一些偏远位置不接，时间过晚也不接。有的陪拍只接单单人单，有的明确只接女生单，有的虽然可以接两人单，但要求对方必须是情侣关系。

中介平台身份审核成摆设

陪拍出圈，吸引不少网友争相体验。而随着暑期全国出游人数多，日常陪伴游、拍摄的需求激增，进一步助推了陪拍的流行。一些商家也看中这一商机，入局陪拍市场。

记者发现，有公众号开始承接陪拍业务。在该公众号的信息中，其自称是国内最早开始平台化经营陪拍的公司，摄影师可以免费签约入驻该平台。不过，记者查询企查查信息，该公众号主体公司刚刚注册成立，

记者以摄影师的身份向该平台发出申

请。而在申请审核直至通过的整个过程中，平台方并没有要求记者提供任何的身份证明。其所要的基础资料仅包括昵称、简介、设备、小时单价、化妆费用、擅长风格、所在城市以及手机号。另外还需要发送 9 张客片、1 张个人头像用于制作名片，是不是本人的头像都没有关系，整个过程甚至都没有询问记者的姓名。随后，记者就以摄影师的身份被加入该平台中。

而针对是否会对客户身份进行核查这一问题，平台称“客服会先核查，但是不能保

障 100%没有，运气不好也会遇见（有恶意的陌生人）”。

随后，记者又换了微信以客户的身分来咨询。而客服仅询问了记者所在的城市和时间，并没有核查记者的身份信息，甚至没有询问性别。而平台发来的陪拍人信息恰巧就是记者此前提交的摄影师信息，只不过价格比记者自己的报价翻了一倍。当记者认为价格略贵时，对方竟然回应：“她是比较专业一点的。”事实上，平台方也没有对摄影师的专业能力进行过任何评估。

陪伴经济火热下陪拍路在何方？

有市场人士认为,“陪拍”实质上是陪伴经济在当下的一种新形式,与“自律监督师”“陪诊师”等职业类似,其背后反映的同样是快节奏的现代社会,人们在强调边界的同同时,又认为社交需求难以满足的矛盾。

此前，有媒体针对青年群体的调查显示，有超过半数的受访青年体验过陪伴服务。国金证券研究创新中心更是预计在2025年左右，陪伴经济的市场规模将达400亿元到500亿元左右。

不过，以目前陪拍行业的现状，不论是从从业者还是顾客全靠相互信任和自觉。分析人士还是建议以安全为前提，不论是从从业者还是顾客，建议彼此验证一下有效身份信息或者提高各种安全防范意识。在履约方面，建议不要单一以口头约定为依据，而是在见面前彼此将需求和注意的内容用文字描述清楚，尤其是涉及金额、时间以及额外花销等方面。

可以说陪伴经济正作为一种新兴的经济类型快速在国内兴起，而在这样的背景下，

陪拍还只是刚刚进入这一新经济类型的门槛。作为一个方兴未艾的小众行业，陪拍还需要在发展中不断完善。

陪拍行业本身不够稳定，很多从业者也只是为了赚零花钱或打发暑期时间。就目前来看，陪拍虽然在大城市的渗透率比较高，但走产业化道路仍旧比较困难。有分析师认为，想要分得陪伴经济的大蛋糕，作为弱社交的一种模式，陪拍未来将有四种发展方向：如发展个人品牌、约拍的前哨站、与旅游深度结合、平台化发展等等。

陪伴经济，
亟需规范行业标准

近年来，老百姓对个性化服务的需求不断提高，互联网的发展也让提供服务有了更便捷渠道，陪伴经济得以快速发展。陪伴经济捕捉到消费者在日常工作、学习、生活中的痛点并提供个性化、专业化服务，是社会发展的体现。当前，陪伴经济尚处于发展初期，规模快速增长问题时时暴露，迫切需要规范的行业标准和到位的监管引导。

互联网激发陪伴经济活力也给行业发展提出挑战。陪伴经济对应的需求其实早已存在。过去，陪伴服务更多局限在某些区域、群体中，通过熟人介绍，选择面不大，信息不透明，匹配度不高，互联网平台的出现方便了需求方和供给方的匹配，为陪伴经济注入了活力。某平台数据显示，今年一季度，陪诊、陪护等相关养老行业入驻商家数量增长很快。

陪伴不仅是部分青少年孤独中的情感需求，也是众多消费者在特殊场景下的现实需要。如针对独居人员突发疾病，身体不适的情况下难以完成从挂号、排队、就诊，到缴费、检测、取药等过程，职业陪诊师的出现提升了独居人员的就诊体验。类似需求无处不在。然而陪伴经济爆发式发展背后也为平台管理提出了挑战，面对庞大的注册群体以及订单量，如何确保服务质量和安全，是平台需要考虑的问题。

专业化个性化陪伴服务能满足市场更高需求。陪伴经济是劳务服务业精细化、多元化、个性化的体现。对于陪伴服务的理解不能停留在物理上处于同一空间，而应重在提供更专业化、个性化、细致化的服务。如职业陪诊师，不能局限于患者就医过程的简单陪同，其首先要熟悉医院的服务流程，能帮助患者顺畅地衔接每一个环节；同时其应具备更强的观察能力、感知能力和表达能力，能在患者意识不清晰，表达困难的情况下向医生提供更详细的说明；甚至还应具备随机应变的能力，面对患者就医过程可能出现的突发情况当机立断。事实上，不仅是线下服务，线上服务同样需要专业素养，以陪聊陪伴服务为例，提供更有趣、更有意义的话题和娱乐方式，让服务过程更自然避免生硬尴尬，都至关重要。诚然，市场会用脚投票，但为客户提前筛选，减少客户试错的风险，也是平台的责任。

陪伴经济的健康可持续发展离不开有效监督。新领域的出现拓宽了市场,带来了红利,但随之而来的是一系列难以预料的新问题,杜绝问题的发生需要及时跟进规范。陪伴经济不能成为法律法规监管的漏洞和盲区,对新业态相关部门和平台应制定相应规则。如聊陪伴服务,从业者必须传递正能量信息,不得传递违背社会伦理,消极负面涉黄涉黑的内容;陪玩服务,尤其是电子竞技陪玩,必须严格落实国家对防止青少年沉迷网络的有关要求,对服务时间予以限制等。还需要采取更有效的抽查监督、事后反馈方式,既通过技术将服务纳入监管,也通过加大培训力度提高从业者守法守规素养。平台还需要提供服务评价和纠纷处理机制,让消费者有反馈意见申诉的渠道。

陪伴经济是一片新蓝海，让服务更加专业细致，让监管更加到位严格，才能推动行业真正惠及消费者和从业者。

(来源：北京青年报、人民网)