

# 想拍出更美的自己？ 换装自拍馆去过吗？

“颜值经济”让这个行业悄然兴起  
也彰显了现在年轻人对待生活的态度

人类对于自拍的追求，可以追溯到19世纪甚至更早。对于许多80后而言，提起自拍就会想到风靡学生时代的“大头贴”。而随着智能手机的快速迭代，自带自拍、美颜功能的手机逐步取代了无法移动的大头贴店。如今，场景逼真、想怎么拍就怎么拍的换装自拍馆在不同城市出现，一股新的时尚浪潮正在悄然兴起……

换装自拍馆以哪些卖点吸引受众，能给消费者带来怎样的“新奇体验”，宁波本土自拍馆又有着哪些特色呢？

## 现状

### 今年上半年 宁波开出多家自拍店

目前，宁波的换装自拍馆数量并不多，还未突破两位数。中农信国际商厦30层In30高空江景自拍馆开馆于3个月前，场馆面积280平方米，共有13个不同场景。该馆老板朱小姐是一名90后，她告诉记者，今年年初在抖音上看到沈阳一家自拍馆的视频，新颖的业态、不同于以往的经营模式打动了她。经过市场调查，朱小姐发现高空自拍馆在宁波还是一片处女地，就立刻下了决心投入到该行业中。

在朱小姐的带领下，记者近距离参观了这家自拍馆，棒球、下午茶、冰箱花等主题各具特色，在高层江景主题的拍摄场景则可以同时看到不远处的三江六岸，随机采访了几位顾客，都是冲着高楼、江景来的。

从今年4月以来，宁波城区先后开出多家主打高空的自拍馆。位于滨江商业广场写字楼22层的M.D高空换装体验馆、南部商务区甬邦大厦21楼的21F高空换装自拍馆，也都以高楼层为主要卖点。

宁波的自拍馆经营收入主要来源是收取“门票”，除了有个别店推出精致肖像拍摄等搭配服务，大部分店面的收入模式较为单一。

目前，其他城市的自拍馆已延伸出了新的营收模式，成都的自拍馆会为顾客提供下午茶，有些店铺提供“撸”猫服务。在有些一线城市，民宿投资人、专业影楼经营者也开始投身自拍馆行业，新的资金在流入，更多新模式正在形成。

### 有店铺停业，有人准备“入场” 宁波市场还处于摸索阶段

位于天一豪景大厦的玖·拾贰换装自拍馆的经营时间很特殊：非双休日要晚上6时以后才开始营业，双休日则全天开馆。

怀揣着好奇心，记者在晚上7时左右来到店中。发现姓马和姓吴的两位女店长正在整理屋子，收拾换装的服饰。她们告诉记者，由于精力不够，准备不做了。

“我俩都有本职工作，开馆属于副业，下班后所有时间都要守在店里，感觉被‘绑住’了。虽赚了一些钱，但实在没法继续坚持，就准备关店了。”马店长解释道。

有店面转让，也有人准备“入场”，在玖·拾贰换装自拍馆门口，记者见到了王小姐和她的同事，她们就职的公司正经营着一家商业楼。“我们的商业楼位于古林地区，已有剧本杀馆和美家店入驻。目下，自拍馆是新潮流，投入成本又不高，我们准备开一家换装自拍馆，进一步吸引人气。”王小姐透露。

对于宁波自拍店的未来，业内人士申先生表示，作为一个新生事物，可参考的经验并不多。这块蛋糕看似很大，但能否持久，一切都是未知数。



高楼、江景是主要卖点。记者 朱立奇 摄

## 卖点

### 一切自助 在这里自己就是摄影师

每家的换装自拍馆店内，都设置了不同主题的场景，校园风、ins风、简约系、运动系等等，一个场景连着另一个场景，可谓移步换景，令人目不暇接。

店家会提供自拍架、补光灯等设备，还准备了与场景相匹配的各式衣服，学生装、旗袍、晚礼服、婚纱……消费者挑上一件满意的服饰后，还可以来到化妆台前，上面摆放的头饰、耳环等装饰物可免费使用。给自己或者同行的朋友化好妆，接下来就是一头扎进不同的场景中，选好角度，摁下手机或相机的快门了。

在某款APP上可以查到，几家自拍馆的收费基本处于同一个水平线，一人不限时拍摄费用在128元-138元之间。双人闺蜜（或情侣）不限时套餐不到250元。

记者了解到，馆内的场景一般是固定的，面积小的店有场景7到8个，大一些的店场景会有十多个。一些自拍馆会根据消费者的需要，以及即将到来的节假日，适当更换有时效性的场景。

### 闺蜜、情侣还有亲子拍摄 消费群体并不单一

在某家自拍馆，记者见到了正准备离开的萧小姐，她和朋友拍摄了近3个小时的照片，刚把衣服放回到衣架上，准备回家。她说，9月份开学，她就要离开宁波去外地读书了，今天抽空与好友约好来自拍馆拍一组照片，希望能留下一段美好的记忆。

据统计，年轻女性是自拍馆的主要受众，大多是团购了套餐的闺蜜，来店里之前大多会进行预约。

除了闺蜜，也有情侣同来的，只不过绝大部分男生都要承担给女生拍照的职责，有时候拍摄水准没有达到女生预期，还会遭到无情吐槽，妥妥“工具人”一枚。

还有亲子、家庭拍摄，网友张小声就与自己的母亲在某家高空自拍馆拍摄了一组母女照。张小声一身白衣，她母亲一席黑衫，母女俩选择了一个简洁的场景，拍出的效果很温馨。

专业摄影师王先生表示，自拍馆与在影楼拍摄的写真集相比，价格优势比较明显。“对于普通消费者而言，拍完照无非是发发朋友圈。2个人花费200多元钱，在自拍馆就能一口气拍出几百张照片，从中选9张发到朋友圈还是很容易的。”王先生说。



化妆也是自助的。  
受访者供图



以油画为主题的场景。  
记者 朱立奇 摄



消费者拍的个性照片。  
受访者供图

## 前景

### 潜在消费者多 商业推广很重要

自拍馆行业兴起的背后原动力是什么呢？据国内移动互联网大数据公司Quest-Mobile去年公布的《颜值经济洞察报告》显示，近年来，随着可支配收入的提升以及消费者的成长，造就了颜值热潮，人们对于颜值的需求促使着颜值经济生态圈不断丰富。其中，美颜自拍、修图等行业在颜值经济爆发中获得蓬勃发展。

数据显示，拍摄美化行业的活跃用户增长并稳定在4亿左右。拍摄美化行业受众主要为未婚的年轻女性，她们有较高的消费能力，偏爱价格较高的手机。这些年轻女性，也正是新型自拍馆的主力受众。

想要客户登门，就要进行商业推广和多渠道引流。为了吸引更多的客户，自拍馆的投资人在引流方面各显神通。

一位不愿意透露姓名的店长表示，她会在小红书、微博等社交平台，寻找本地的高颜值博主，然后想办法与她们取得联系，邀请她们到自家的馆内进行拍摄，哪怕不收取费用，只希望她们把拍摄后的美图发到社交平台，免费打广告。

业内人士申先生建议，在注重流量的同时，要做好口碑营销，形成客户间的自动传播。“作为投资人或者店长，要敏锐把握流行最前沿，随时做好开分店或者扩大经营的准备。”申先生说。

记者 朱立奇