

路图

路图，用摄影记录美好。伴随微信朋友圈、抖音、小红书等社交平台的普及，年轻一代出游者早已不再拘泥于单纯的景点观光，拍照与分享逐渐成为旅行途中不可或缺的组成部分，旅拍市场也由此应运而生。

旅拍，顾名思义即旅行与摄影的结合，当你到达某目的地旅行时，专业驻地摄影师为你拍摄精美照片，并在极短时间内精修好图，满足分享的刚需，该模式近年来受到大批年轻旅行者的青睐。路图旅拍，正是这一领域的领军品牌。

路图创始人杭海军是一位在商海中几经风雨的连续创业者。早年间体育用品外贸从业经历，让他积累了大量海外人脉和资源，正因为那段走南闯北的岁月，让他爱上了旅行，在欧洲、东南亚、非洲等地留下了丰富的足迹。

2008年前后，体育用品市场利润开始萎缩，也就在那年夏天，杭海军事业上遭遇重创，之前的打拼付诸东流，情绪状态也陷入低迷。在此期间，一位兄弟拉着他前往巴厘岛散心，正是在这趟旅程中，他看到了新的希望。曾在东非大草原亲眼目睹动物大迁徙盛况的杭海军非常明白，这是一个适者生存的时代，于是决定转变创业方向，结合自身对旅行的热爱，将下一份创业项目和旅行相结合。此后他经营海外婚纱影楼，过程中发现新一代的年轻人和70后、80后想法不同，他们对照片追求新奇和创造性。考量之后，他决定从摄影这个角度切入，深耕旅行拍摄细分领域。

2017年，杭海军创立了「路图旅拍」，通过自营和派单模式，链接全球摄影师和旅行用户，为出境游用户提供目的地旅行团拍摄、亲子拍摄、情侣拍摄、闺蜜拍摄、婚纱摄影等跟拍及配套服务。

创立伊始，品牌便确立了三大理念：一、将个性化旅拍，做成标准化、可复制的产品；二、与OTA及传统旅行社深度合作，共同打磨产品；三、技术创新、流程优化。理念的创立与执行，让路图远远拉开了与同行间的前进距离。来自OTA和B端的大流量补给，一方面让业务量迅速上涨，一方面也倒逼技术创新，打磨标准化、可复制的产品和落地模型。

在深挖用户痛点、需求方面，路图也猛下功夫，以交付系统为例，传统旅拍工作室需要用U盘、邮件等交付给用户，路图研发了涵盖交付、会员、社区分享功能的H5交付系统。旅拍结束3小时内可以收到所有素材，解决了海外电脑及网络使用带来的延迟交付、体验不连贯的问题。

对用户而言，照片实时更新获取便利；对路图而言，能够将用户、内部沉淀起来，做旅行分享社区。对B端合作方而言，也是一个获取新用户、做内容营销的渠道。基于这三大理念，路图在短短两年多时间里，覆盖了日本、东南亚、欧洲、中东、非洲等全球20多个目的地，累计服务用户百余万，也是业内连续完成机构融资的旅行摄影公司。

短期内，路图将在巩固旅拍业务的基础上，拓展婚纱摄影、商务摄影、婚礼跟拍等产品，同时开拓周边服务，入股京都和服店，在泰国、马来西亚的海边建设自己的网红打卡基地等。同时基于用户口碑，尝试通过沉淀旅行内容、旅拍KOL资源，搭建旅行内容平台、旅行分享社区。

本文链接：<https://dqcm.net/wenan/lt-200924.html>