



从“情绪生意”
到“温暖产业”

陪伴经济从业者群像

■ 记者 刘波 狄慧

陪诊、陪跑、陪练、陪拍、陪游……近年来,陪伴服务悄然兴起,成为一种新型的消费模式和灵活就业方式。越来越多的年轻人利用自己的闲暇时间、经验和技能,为他人提供五花八门的陪伴服务,覆盖医疗、育儿、旅游、培训、家政服务等多个领域。去年夏天,“大学生兼职陪爬泰山”的报道曾引发社会广泛关注。据有关报告预测,我国陪伴经济的市场规模或将达到400亿元—500亿元。陪伴服务为何这么火?未来发展前景怎样?记者走访我市陪伴服务从业人员,倾听他们的“陪伴”故事。

年轻人兼职“陪拍师”

一小时最低几十元 看似轻松也有隐患

4月的津城,海棠花如云似霞,五大道的游客络绎不绝。23岁的天津女孩小林背着相机穿梭在花海中,为游客拍摄写真。作为一名兼职“陪拍师”,这个春天她已接到20多单业务,其中八成来自外地游客。“海棠花期短,很多外地游客专门来天津打卡,我的相机几乎没停过。”小林笑着说。

小林正在读大三,高中时就迷上了摄影。去年,她在社交平台刷到“陪拍师”话题,抱着试试看的心态发布了第一条接单帖。没想到,很快就接到了第一单业务。“客户是从山西来的女孩,跟我同龄。我带她去了西北角品尝天津特色美食,拍了好多美照。作为同龄人,我们也很聊得来。那天我陪她玩了3个小时,赚了150元。”这次经历让她发现,自己的爱好竟能变现。

如今,小林的“装备库”里新添了多款设备,开展服务的收费价格从每小时最低60元到200元不等,包含妆造指导、路线规划和精修照片等服务。她坦言,陪拍不仅是赚钱方式,更是积累实战经验的“摄影课”。

“原本只是想拍些朋友圈照片,结果小林带我找到了最‘天津’的角落!”清明假期,来自西安的游客李女士说,她原本计划在五大道拍些标准照,但小林提议去意式风情街的咖啡馆拍“复古港风”、去北安桥拍“落日余晖中的海河倒影”,甚至推荐了本地人

常去的“耳朵眼炸糕”作为背景。“她不仅会拍照,还像导游一样讲解建筑历史,照片里的故事感特别强。”

一位带着女儿来旅行的北京母亲对小林的“亲子陪拍”服务赞不绝口:“我们孩子平时很害羞,小林用糖人和互动游戏让她放松下来,还指导我们摆出自然的姿势。照片里既有孩子的笑容,也有天津的地标,特别适合做纪念册。”

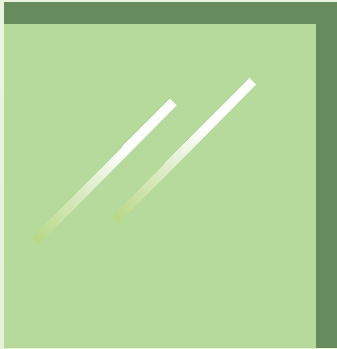
“和传统摄影师不同,小林更像是个朋友,让人很放松。”来自杭州的情侣游客周女士表示,两人原本担心摆拍会尴尬,但小林用抓拍记录了他们在马车上的嬉闹、在旋转楼梯的牵手,甚至“偷拍”了他们分享冰淇淋的瞬间。“这些自然的画面,比摆拍更有温度。”

像小林这样的“陪拍师”,正成为旅游市场的新兴服务项目。“陪拍师”其实就是“陪伴+拍照”,主打陪游玩、陪打卡的社交模式,为被服务者提供符合时代审美的高质量拍摄和修图的写真服务。与传统的摄影模式不同,“陪拍师”通常在社交平台上发布帖子,列出收费标准、拍摄设备、拍摄价格等,以小时计费,其他费用如路费、门票等则由客户承担。底片全送,并免费精修几张照片。游客可以和“陪拍师”私信沟通,约定时间、地点和拍摄内容等细节。在这个过程中,“陪拍师”兼具了摄影师、导游、临时朋友的多重角色。

记者调查发现,“陪拍师”多是年轻女性,不少是在校大学生,她们性格开朗,善于沟通、引导,在帮游客拍照时能提供积极的情绪体验,满足游客的社交需求。体验过陪拍服务的游客大多数也觉得“物超所值”,不仅因为“陪拍师”对当地很熟悉,而且在游玩中会提供积极的、正向的引导,“就像交到了一位新朋友”。

然而,快速发展的陪拍经济也存在诸多问题。记者调查发现,目前该行业准入门槛低,从业者水平参差不齐,部分摄影师仅用手机拍摄却宣称“专业设备”,甚至出现临时加价、修图质量不达标等纠纷。此外,人身安全、责任划分等问题也日益凸显。

小林说,她每次接单前都会签订电子合同,尽量规避风险,对客户也会谨慎选择。她相信,随着文旅市场的持续升温,陪拍服务将逐步走向常态化,成为年轻人灵活就业、游客深度体验的新服务模式。



专家:

陪伴经济的终极价值 是对生活珍视与热爱

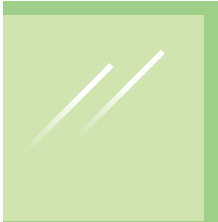
在快节奏的都市生活中,陪诊、陪拍写真、装修陪跑等陪伴经济新业态正逐渐走红。天津财经大学商学院教授梁强认为,以按需定制服务为特色的消费模式,折射出社会转型期的一种温情回应。一方面,它满足了现代人日益增长的情感陪伴需求;另一方面,也暴露出行业标准缺失、监管空白等问题。如何让陪伴经济从“解决孤独”的工具进化为“温暖产业”,需要理性审视与多方合力。

社会结构剧变催生“孤独刚需”、情绪消费升级转向“精神悦己”、技术赋能与灵活就业并行,这些需求信号折射出三大趋势:一是社会从“家庭本位”向“个体化生存”转型;二是消费从物质占有转向情感体验;三是服务业从标准化向精细化、人性化升级。这种转型和升级既反映了人们生活方式和价值观的变化,也预示着陪伴经济在未来将有更广阔的发展空间和潜力。

但是,当前陪伴经济定价混乱、隐私泄露等问题频发。其未来发展需遵循两条主线。一、规范化:建立行业标准与监管体系。可试点《陪伴服务规范》,通过明确服务的具体内容、质量要求、收费标准等,有效避免市场乱象,保障消费者的合法权益。政府相关部门应加强对陪伴经济平台和从业者的监督管理,同时,建立投诉处理机制,及时处理投诉和纠纷,维护市场秩序。二、专业化:提升服务品质与人才素养。通过系统的培训和教育,提高从业者的专业素养和服务水平,强化从业者的人文关怀,真正让服务“有温度”。

在市场不成熟的阶段,消费者需增强甄别能力。首先,选择正规平台。优先选择具备资质审核、保险保障的机构,避免私下交易。其次,明确权责界限。签订服务协议,约定内容、时长、费用及突发情况处理方式,明确双方的权利和义务,避免因协议不明确而引发纠纷。此外,保护隐私安全。在服务过程中,消费者应保持警惕,避免透露住址、财务信息,防止个人信息被滥用。

梁强认为,陪伴服务的本质,不是服务内容的堆砌,而是技术理性与人文关怀的结合。唯有在规范中创新,在温情中成长,才能让这一新兴业态真正成为照亮孤独时代的一盏暖灯。治愈孤独的从来不是付费服务,而是人与人之间真诚的联结。陪伴经济的终极价值,或许正是唤醒我们对生活本身的珍视与热爱。



“陪诊师”

陪同就医、代拿报告 新职业更要规范发展

在人口老龄化加剧、异地就医需求不断上升的背景下,“陪诊师”这一新兴职业正在全国范围内悄然兴起。30多岁的张静(化名)是我市最早一批投身该行业的从业者之一。

张静的陪诊初体验源于朋友的一次求助。2019年,朋友的母亲生病需要就医住院,但朋友在外地工作,无法立即回津。张静便临时顶上,陪同老人到医

院检查,又帮忙办理了入院手续,这样的经历让她意识到许多老年人面临类似的困境。“当时天津几乎没有专业陪诊服务,我恰好没有工作,就想试一试陪诊服务。”她回忆道。

2020年起,张静开始正式提供陪诊服务,客户群体逐渐从老年人拓展到孕妇、残障人士和异地患者。她向记者讲了一个印象深刻的患者:70岁的李奶奶因女儿在国外居住,自己看病买药十分不方便。“她女儿在网络上联系了我,请我陪诊。第一次见面时,李奶奶连医院自助挂号机都不敢碰。”张静帮李奶奶挂号,陪同与医生沟通、取药,又帮忙把李奶奶送回了家。此后,每隔半个月至一个月,张静就陪李奶奶看病取药,成了李奶奶的“临时女儿”,李奶奶还帮张静介绍了不少“客户”。

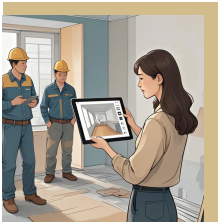
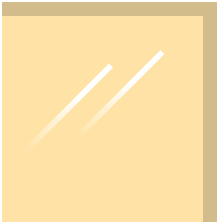
另一位从业者王磊(化名)专注于服务外地来津就医群体。去年他接待过一位从内蒙古带孩子治疗肿瘤的母亲。“他们在医院附近租了房,但面对复杂的检查流程和医保异地报销完全不知所措。”王磊帮他们办理了异地就医备案、预约挂号、排队检查、拿报告等,甚至帮忙找到了价格合理的短期租房。

尽管需求旺盛,陪诊行业仍面临诸多挑战。记者调查发现,目前陪诊服务内容多样,涵盖陪同就医、代拿报

告、代问诊、陪住院聊天、陪输液等多种项目,服务费用因项目不同,从几十元到几百元不等,但作为新兴行业,服务质量良莠不齐,收费标准比较混乱。一些患者反映曾遭遇“临时加价”“爽约”等问题,部分陪诊人员因缺乏医学常识导致沟通失误,引发误解。张静坦言:“目前有不少陪诊团队会与客户签订服务协议,也有个人接单的口头约定,出了问题很难维权。”

今年1月份,上海市民政局联合多部门印发了《上海市老年人助医陪诊服务试点方案》,通过规范化、专业化、人性化的陪诊服务,解决老年人就医存在的“急难愁盼”问题,同时推动老年人陪诊服务规范发展,形成行业标准,明确服务流程、收费机制和监管举措。

“虽然‘陪诊师’尚未被纳入人力资源社会保障部的《职业分类大典》,但我们已经感受到有关部门开始关注到这个行业,希望天津能出台相关政策推动和规范陪诊助医服务的发展,为‘陪诊师’设立职业技能培训机制和认证体系。”张静说,在城市里,希望提供陪诊服务的,有子女不在身边或无子女的老年人,有需要定期复查的慢性病患者,有独自去医院检查的孕妇,还有从外地来天津就医的患者及其家属等,市场需求旺盛。我们希望,“陪诊师”未来能像家政、护工一样,成为一个被社会广泛认可的职业。



“陪跑式装修”

一边避坑一边省钱 让房主对家装有信心

“原本以为装修就是个无底洞,没想到还能这么透明,这么省钱!”家住南开区的新房业主刘先生日前向记者展示手机里的装修账单:120平方米的新居全包总价12.8万元,比传统装修公司报价低了近40%。这得益于他在某社交平台偶然发现的“工程监理+分段验收”新模式,这种被称为“陪跑式装修”的新兴业态,正在天津兴起。

“签合同前说得天花乱坠,交完钱立马变脸。”从事金融工作的刘先生回忆起两年前的装修经历仍心有余悸,“当时找了本地知名连锁公司,报价单写得清清楚楚,水电改造只要8000元。结果进场后工人说管线复杂,直接涨到2.3万元,不给钱就停工。”这种“恶意增项”在传统装修中屡见不鲜,刘先生称其身边不少亲友也遭遇过类似陷阱。

这种行业乱象在王丽的从业经历中得到印证。这位拥有12年装修经验的资深从业者透露:“很多装修公司为了抢订单拼命压低报价,开工后通过增项赚取利润已成潜规则。”她曾亲眼见证某客户90平方米新房硬装预算从合同价5.8万元飙升至13.2万元,“拆旧时发现墙面酥化需要加固,业主被迫追加3万元,连张收据都没有。”

2023年5月,王丽在社交平台发布首条“装修避坑指南”视频,意外获得20万播放量。这位曾在灯具行业摸爬滚打的转型者,敏锐捕捉到市场痛点:“业主不是不愿意花钱,而是怕花冤枉钱。”她独创的“分段验收付费”模式迅速走红——拆除工程结束验收后支付首笔款项,水电完工再付第二笔,以此类推直至竣工。这种“不见兔子不撒鹰”的方式,让业主从“被动买单”变

成“掌握主动权”。

“我们不赚材料差价,只收60元—80元每平方米的陪跑服务费。”王丽展示的报价单显示,140平方米全包工程总价12.8万元,包含设计、施工、主材全流程服务。对比传统公司动辄15万元起的报价单,这种透明化模式凭何立足?“我们砍掉了中间商环节。”王丽指着手机里的供应商聊天记录解释,“比如,同样品牌瓷砖,建材市场每片卖35元,我们直接从厂家拿货28元,差价全部让利业主。”

新模式的出现激起了千层浪。“同行骂我搅局,说我把价格做低了。”王丽展示的私信截图中,某装饰公司负责人怒斥其“扰乱市场”。但市场反响证明一切,一年多来,她累计接待500余组客户,其中60%来自社交平台线上引流。

如今,王丽的运营团队正在逐渐扩大。正如王丽所说:“我们不是要革谁的命,只是让装修回归本质——用合理的价格,造放心的家。”在她看来,真正的装修服务,不是一次性买卖,而是持续的信任关系。“陪跑式装修”正在重新定义家装行业的服务逻辑,消费者与“陪跑师”建立起了超越合同的信任纽带,装修不再是一场冒险,而是一场充满温度的共建。