

# 最新宠物店计划书(通用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 宠物店计划书篇一

宠物行业发展至今已有30多年的历史。进入21世纪，宠物行业相关的服务也趋向人性化的发展。美容已成了稀松平常的例行公事，宠物减肥，宠物按摩，宠物服装设计等各类服务相继登台亮相。传统的寄养、护理、临终关怀也纷纷增设了更加全面的服务。相关协会和政府部门的管理，也使得宠物行业朝着更加正规的方向发展。

当然，宠物的饲养带给全球的另一个重要影响是它的经济效应。根据美国euromonitor调查公司公布的数字，1997年，世界宠物食品市场价值255亿美元，到2002年，宠物食品市场的销量预计将会增长19%，而市场价值预计将会增涨42%。保守地估计，届时世界宠物食品市场总量将达到1750万吨，相当于361亿美元。在美国，宠物经济已占到gdp的4%-6%。宠物行业拥有几万名员工，解决了经济危机后的大批人员就业问题。

举一个身边的例子来说，温州平阳这个中国最大的宠物产业基地。从九十年代发展至今已创下了二亿多元人民币的出口额，占全国同类产品出口额的百分之五十五。精美的平阳宠物用品已远销欧美二十多个国家和地区。平阳的宠物用品品种，也从最初的“狗咬胶”等几个简单品种发展为七大系列、五百多个。宠物用品成为温州平阳一大特色支柱产业。

目前，中国宠物市场尚处在成长期，据统计，目前中国至少

有宠物1亿只（头），其中至少有1000万只犬，而纯粹的宠物猫就有60万--100万只。据北京市保护小动物协会提供的调查结果表明，北京人一年花在宠物身上的钱就达5亿多元。预计到2008年用于养护宠物开支可达6亿元，实际数据还远远不止于此，据2000年统计报告显示，北京各类无证犬达到42298条左右，但这个惊人的数字足以说明北京的宠物市场正在走俏。而与国外的宠物市场相比，中国的宠物市场尚处在成长期，虽然如今市民对宠物的喜爱程度开始延伸，但市场的无序竞争，繁育的无序不科学，管理不规范导致完整有序的产业体系远未形成，宠物消费和宠物服务从而成为一个新的经济增长点。

## 2.2 市场发展预测

经专家预计，2008年以前中国宠物食品和宠物用品市场的. 定值销售额将超过六十亿八千万元人民币，从而达到其鼎盛时期，形成良好的经营环境。北京市的有关部门已经修改了饲养宠物的规定，新出台对宠物所有权的限制将有可能把现有的狗更名费降至一半，而对北京市宠物狗数量也不做其他强制性限制。北京市有关宠物狗所有权的举措代表了政府针对宠物领养态度的转变。宠物食品和宠物用品市场将会受到政府越来越多的关注和支持，从而得到显著的增长。

从宠物用品销售的业绩来看，宠物用品领域呈现出非常有活力和潜力的市场，然而，中国现已成为这类宠物器具和附属物的主要进口国，国内商家在不断提高宠物产品质量的同时，研究机构已经开始注重宠物保健品的开发，形成市场良好的竞争趋势。其销售形式除了零售，批发，还兴起了宠物产品网络销售，博得年青人的青睐。各类宠物用品市场发展预测调查报告显示：保健品和食品添加剂将在每年以12%和8.4%的强势增长；宠物钙和种类繁多的狗粮也将拥有巨大的消费量；传统中国人宠物附属品，以及清洁用品正持续走高；更多新的宠物食品也陆续开发，其中小哺乳宠物的食品开发所占比例最高，宠物护理和相关的宠物服务工作也在逐步发展。

在我们看来在未来三年内，中国宠物食品和宠物用品市场的年销售额将超过60亿元人民币。据北京市保护小动物协会提供的调查结果表明，北京人一年花在宠物身上的钱就达5亿多元。经专家预计，三至五年内，中国宠物食品和宠物用品市场的年销售额将超过60亿元人民币。据2004年宠物用品市场发展预测调查报告显示，宠物保健品和食品添加剂每年将以12%和8.4%的强势增长。

开家宠物店不怕不赚钱！

为如今饲养猫狗等宠物已成为都市时尚，很多人都喜欢养宠物，往往在探亲访友或上街的时候都喜欢带上它们。自然这些人都想把自己的宠物打扮得漂漂亮亮，一些宠物的主人每个月还会定期地给他们心爱的宠物美容。过去人们常说，女人和小孩的钱最好赚，不过，如今宠物美容店的发展前景也已渐渐显露。据统计，目前仅在北京市登记注册的宠物数量有12万只左右，但有人估计，实际总量应该有30万只左右。北京一位在公园遛狗的刘先生给笔者算了笔账，他家有两条狗，一条京巴、一条博美，吃、穿、看病，每个月都是一笔不小的开支，粗略算下来每年在宠物上花的钱不会低于3000元。开个宠物店的想法似乎正合时宜。

开宠物店投资不多，只需万余元即可，日常人工费、税费和管理费等和普通商店差不多，竞争没有其它行业激烈，收入也较稳定。卖宠物的利润平均在30%左右，尤其是名贵品种，价格较高，因而利润也相对可观。除卖宠物外，宠物店还卖宠物用品和饲料等，如牵绳、笼具、玩具、梳子、洗浴液等，有的还卖简单的兽药，利润有20%左右，而且销售量稳定，做的多是熟客生意，风险也远比卖宠物小，收益也十分可观。

综上所述，我们看到了中国宠物市场的发展走向，宠物越来越被人们喜爱，带给人们纯真的快乐，成为人类亲密的朋友。宠物市场的发展因此孕育出巨大的潜力，我们有理由相信中国的宠物市场正在不断的完善与开发，并逐步走向世界。

## 2.3 竞争对手分析

我们开的宠物店位于朝阳区双井桥边珠江帝景住宅区底商，小区环境好，位处繁华地段，地理位置非常好。这一带聚集了大量的新楼盘，所以住户较多，也大多都为收入水平较高，接受能力较高的人群。此地位于三环以内，交通便利，因为来宠物店的一般都是中高收入的人群，所以大多数人都会选择开车，或就近的宠物店服务。对于开车来的客户，因为双井附近有大量写字楼，紧邻建外sohu、soho、阳光100、国贸等高档写字楼，以及富力城，所以停车位较多。而周围高档住宅小区较多，所以住户的收入水平较高，且养宠物的人群会较多，宠物品种也较高级。所以，我们选择双井桥附近开店的地理优势较大。

房屋费用：

我们选择东三环双井桥边珠江帝景，距离国贸1.5公里，商用3000/月，包括暖气物业费。相对于如此繁华地区，价格较为合理，且包括暖气物业费，又节省了一笔其他的开支。国贸桥以南的双井附近，目前的宠物用品店还不是很多，但也有规模不错的几家店，这对我们也构成了一定的威胁。为此我们进行了竞争对手的具体分析。

- (1) 确认公司的竞争对手：周围的几家宠物店。
- (2) 确认竞争对手的优势和弱势。

我们已经可以通过二手资料、个人经历、传闻分析了竞争对手的强弱，同时也进行了顾客价值分析了解这方面的信息。

## 宠物店计划书篇二

开家宠物店，首先要拿出1万元左右，参加培训一个月左右并拿到“宠物美容师”资格证。除啦营养品跟上，还应该有专

门的美容项目，所以，还应该拿出1万元投资宠物美容设施：洗澡池、一把电剪(2000元左右)和五个刀头(1000元)、三四把美容剪(2000元)、吹水机、电吹风、热水器等。两万元用于进货，在宠物用品所涉及的吃、洗、玩、住等地方，1万元购置包含营养品在内的食品，5000元购置洗浴用品、5000元配些其他种类货品。店铺装修、货架等也得1万元。

## 2、盈利状况

利润率：按照规律，投资宠物店，半年之内不会盈利。食品、用品类毛利润在20%左右，美容在60%左右。按照房租2000元/月，每月营业收入超过5000元，就可保本。两年内就能赚回本金。

## 宠物店计划书篇三

目标顾客描述：主要是购买产品狗狗时，赠送狗狗洗澡设备、美容用品等。

行业环境分析：行业竞争对手主要有体育中心的狗狗宠物店，还有一些狗狗宠物收留所。

### swot分析

优势：我们公司有专业的宠物方面的人才和优秀的团队。我们公司集婚介

### 美容

配种于一身，是另类的宠物店。另类宠物店是一个新兴的产业，将来必将成为带来经济发展，特别是受到年轻人的追捧，现在的年轻人都喜欢另类，养另类宠物来展示自己的另类是很正常很普遍的现象。所以我们具有巨大的市场。

劣势：没有经营管理经验，资金来源不足，设备不健全，技术不全面，导致竞争力不够，市场占有率较小。

机会：养犬是国家经济实力增强，社会发达的一种标志，世界上发达的国家都在养狗。

## 宠物店计划书篇四

宠物店(petshop)是专门为宠物提供宠物用品零售、宠物美容、宠物寄养、宠物活体销售的场所。其经营项目一般包括宠物用品超市、活体销售、宠物美容、宠物寄养、宠物医疗、宠物乐园、宠物摄影、待产养护。有时宠物店又等同于宠物用品店、宠物美容店、宠物寄存、宠物医院、宠物驯养等。

目前，宠物药市场蕴含着巨大商机，原有生产兽药的厂家可以考虑往宠物药市场发展。主要表现在以下三个方面：

1、开发能治疗多种疾病的复方宠物药，特别是可外用、可口服、可注射的多用药。这类药物不需太大投入，只需将治病机理相近的几种药物组方即可。

2、生产适合宠物用的小剂量药物。许多针对大型动物的大剂量药和人用药对治疗宠物疾病疗效确切，只需改进包装，调整剂量即可。

3、兽药与宠物药有一定的关联性，加强对兽药的基础研究，筛选后用作宠物药。尤其是在针对宠物体内外寄生虫病的制剂、新型抗菌药物或各种饲料添加剂等方面加大研究力度。宠物美容用具未被关注的市场。

## 宠物店计划书篇五

以往的相关经验(包括时间)□20xx年—20xx年，养过一只白色的哈巴狗。

20xx年到至今又养了同样品种的狗狗□20xx年到至今养了一只小猫。

20xx年，养了五只小白兔。

教育背景、所学习的相关课程(包括时间)：目前没有，只是凭自己以往的经验来饲养的。因为非常喜爱小动物。