

最新宠物店个人创业计划书(大全8篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

宠物店个人创业计划书篇一

这两年创业已经成为一个热词，也成为了全国的一场新风暴，全民创业的口号已经家喻户晓。下面是小编为大家带来的一份宠物服务公司创业计划书，希望能够帮到大家！

随着养宠物的人不断增多，宠物经济也越来越受到人们的关注。据不完全统计，我国以纯种狗和猫为主的宠物市场，年消费增长的速度在20%以上，目前，与宠物有关的产业，可以分为“宠物赚钱”和“赚宠物钱”两部分。“宠物赚钱”包括宠物买卖、配种以及繁殖等交易，宠物赚钱是“一锤子”买卖，只能赚一次钱，但利润较高。“赚宠物钱”包括宠物美容、医疗以及衣食住行等一系列服务和商品销售。如制造业，包括宠物食品、药品、用品、玩具、服装等的生产；服务业，包括宠物医院、护理咨询、驯犬学校、寄养宠物等服务。宠物的衣食住行、生老病死，每个环节都有文章可做，并形成庞大的宠物经济产业链，凸显蓬勃的商机。

为满足广大消费者的需求，本公司是一项特意为宠物统一训练，统一管理的培训学校。主要训练种类：

- 1、宠物急救：在火灾，地震，绑架等一系列紧急情况下，实行宠物对主人援救，从而达到宠物对人身安全的保障。
- 2、宠物美容：宠物的美容不仅使宠物有一定的吸引力，宠物

是主人身份的代表，宠物的高贵更代表着主人的高贵。

3、宠物学习：学习一些简单的语言知识，语言的交流使我们的宠物成为我们更亲近的朋友。

4、宠物的娱乐：让宠物学习一些娱乐本领(杂技，打滚，装死等)，使主人在心情不愉悦，得到心灵释放。同时达到我们养宠物的目的。

5、宠物收养：对社会上的一些流浪宠物收养，经过培养，训练成能给人带来娱乐的宠物。

6、宠物寄养：因主人出差公务在身，宠物不能得到良好的培训，主人可以把自己的宠物放到我们专门寄养地方，即使宠物离开主人也能有一个理想安逸的`住所。

(略)

提供宠物寄养，收留，培训，学习，以及宠物婚礼，服装展示等各项服务，帮助主人让自己的宠物更满足自己的需求让自己的宠物走时尚路线，为我们的宝贝走向世界搭建舞台，从而达到人与动物的和谐。

1，定价策略：价格与市场相吻合，符合90%顾客的要求，对于不同的宠物制定不同的价格单位，具体情况还会有我们的专业管理师定价。

2，广告制定：1. 通过老的顾客来发展新的顾客，从而达到以一传十，以十传百的方式发展我们的客户。2. 通过印刷宠物杂志侧面进行广告宣传。3. 定期举行宠物技能比赛，达到我们宠物宣传的目的，吸引大量客户前来关注我们的公司。

3，建立合作伙伴关系：市场上也有一定宠物饲养中心，通过

建立合作伙伴关系，我们尽可能的满足客户的最大需求，共同发现自己对不足，然后提出计划方案，不断提高我们对客户的服务。

4，实施会员政策，建立金卡消费，银卡会员等，持有消费卡的顾客可以根据消费的金额按会员价收费，凡是本公司的忠实会员，我们本公司会在公司纪念日让顾客享受更低价格的服务。一些新的服务会让顾客第一时间得到体验。

5，公司定期组织宠物交流会。展示宠物走秀，宠物算数，宠物造型等活动。

6，开展“非诚勿扰”专线。为我们的爱宠搭桥牵线。

7，借助媒体扩大宣传，与娱乐媒体电影厂商合作。

宠物店个人创业计划书篇二

开宠物店，首先要交一万左右，参加一个月左右的培训，拿到“宠物美容师”资格证。除了要跟上营养，还要有专门的美容项目，所以要投入1万元的宠物美容设施：洗澡池、电剪刀(20xx元左右)、五个刀头(1000元)、三四把美容剪刀(20xx元)、吹风机、吹风机、热水器等。2万元用于进货，1万元用于包括营养在内的食品，5000元用于洗漱用品，5000元用于涉及宠物用品的地方的其他各类商品。店铺装修，货架等。也拿一万块。

2、收益性

利润率：根据法律规定，投资宠物店，半年内不盈利。食品及用品毛利20%左右，美容护理60%左右。按照20xx元/月的租金，如果每月营业收入超过5000元，可以保证。两年内可以赚回本金。

动词[verb的缩写) 位置选择

据介绍，宠物店选址是开店运营中最不灵活的因素，需要考虑的因素很多，包括周边人群的规模和特点、宠物数量、同行竞争、交通便利程度、附近商家的特点、房产成本(租赁成本)、合同期限、人口变化趋势及相关法律法规等。

不及物动词风险规避

宠物美容行业虽然前景看好，但也有风险，招聘店员难是这个行业的大问题。与普通美容师不同，宠物美容师不仅有专业要求，而且工作非常繁琐，经常被宠物咬伤抓伤。大多数人认为给宠物狗梳毛意味着修剪、梳理和清洁毛发。其实宠物美容师的工作并没有看起来那么简单。美化一只宠物狗一般需要一个多小时，遇到一只不听话的狗需要更长时间。因为工作又脏又累，所以这个行业招聘店员比其他行业难很多。

宠物店个人创业计划书篇三

我们来看看美国的宠物生活:xxxx在纽约成立了一家狗狗护理中心，集狗狗美容、日托、全职收纳于一体。每天大约有10个固定的“客户”乘坐高端汽车前来，他们每天接待的狗客户总数从12年前的‘5’个增加到现在的50个左右。

人们相信他们的狗是生活的重要组成部分，而不仅仅是一只狗。毫无疑问，美国是一个宠物大国。根据美国宠物产品协会的数据，大约62%的美国家庭有宠物，包括7800万只猫和6500万只狗。

目前，宠物药品市场蕴含着巨大的商机，原兽药生产企业可以考虑向宠物药品市场发展。主要表现在以下三个方面：

- 1、开发能治疗各种疾病的复方宠物药物，特别是外用、口服和注射。这种药不需要太多投入，只能配制几种治疗原理相

似的药物。

2、生产适合宠物的小剂量药物。很多大动物大剂量药物和人类药物治疗宠物疾病都是有效的，只需要改进包装，调整剂量即可。

在一些大城市的时尚人士眼中，宠物美容已经成为日常生活的一部分。宠物美容效果很好，尤其是雪纳瑞、狮子狗、约克夏、可卡犬等名犬，是宠物美容院的“常客”。不梳理，华丽的长发会打结，“卷毡”，美颜大打折扣。但梳理后往往给人一种“惊艳”的感觉，给宠物主人面子。

宠物店个人创业计划书篇四

在快速变化和不断变革的今天，越来越多地方需要用到创业计划书，创业计划书是创业者计划创立的业务的书面的摘要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。拟定创业计划书需要注意哪些问题呢？以下是小编整理的syb宠物用品店创业计划书，希望对大家有所帮助。

略

此外，对宠物主人来说，最头疼的是宠物生病。作为心灵的寄托和感情的延续，宠物主人一定是不能让宠物受半点儿委屈。更何况好些主人的宠物都是比较名贵的。所以，宠物医院也是一个较为不错的投资选择。不过，好些专业的宠物医院投资门槛相对较高。不仅需要专业的医师，设备和药品的投入也需要不少的资金。

1、选址原则

1) 选择繁华的商业区或成熟的社区，交通便利，停车位充足。

2) 事先调查周边居住人群的消费水平以及养犬的数量，可在晚上或早晨的遛狗时间进行调查。

3) 应考虑到扰民因素，避免日后不必要麻烦的发生。

4) 可根据自己的实力确定店内的面积，最好不要采取合伙经营的方式开店，以免以后因分利不匀发生口角。

店址的选择是开店经营中灵活性最差的因素，需要考虑多种因素，包含周边人群的规模和特点、宠物的数量情况、同行竞争情况、交通的便利性、附近商家的特点、房产成本(租金成本)、合同期限、人口变动趋势及有关的法律法规等。

在人流较为密集地区及商业区，交通便利，但环境过于嘈杂，且价格相对较高，适合以产品销售为主，宠物美容和寄养相对较弱。而在花鸟市场，经营较成气候，货源流通量很大，而且成本很低，但产品售价相对较低，竞争激烈，大学校花校草，也适合以产品销售为主，不宜做宠物美容和寄养。如果选择开在中高档的居民小区里，那么能够考虑用品销售、美容和寄养等全项目经营。

此外，鉴于宠物店的消费群体比较特殊，宠物店的选址要留意几个细节地方的问题。首先要考虑的是宠物主人的人群特征。由于几个名贵宠物的主人多是驾车带着自己的宠物过来消费，所以店址的选择要考虑到消费者停车的便利。其次，有好些方面是禁止有宠物通行的，他在选址的时候一定要考虑到这点。最后，如果有寄养宠物的服务，一定要考虑到宠物发出的声音是否会干扰到邻居的正常生活。

2、房租

对于宠物店来说，房租是投资比重很大一部分，在确定位置后，应尽量争取季付房租，这样不会影响资金的流动性，不会造成资金的积压。

宠物消费群体的消费目的细分如下

- 1、作伴消遣
- 2、显示成型
- 3、为了安全

主要是针对需要护卫犬的消费群体而言。狗具有极高的智力，极佳的听觉和嗅觉，它速度快，灵活又机敏，经过后天的训练，利用它的特殊功能可使其成为人们的朋友和伙伴，而且可以成为人类及其财产的保护者。

4、特殊用途

- 1、合理的价格及预约、接送服务。
- 2、纪录顾客相关资料。
- 3、顾客来美容，第一件事：检查犬的毛发及时告知主人。
- 4、征求主人的意见进行造型修剪。
- 5、对老龄犬特殊护理。
- 6、进行电话回访，与客户建立良好关系。

选择好了投资方向，过了选址这一关之后，接下来要考虑的问题那就怎么样在经营中打造自己的核心竞争力。据业内人士介绍，主要从三个地方入手：专业店员、货品品质、老客源维护。

宠物店个人创业计划书篇五

地段越好生意肯定会越好，但这样的投资风险较大。通常情况下，可选择有服装销售氛围的商业街、高校比较集中的区域为主。

2、店面形象很重要

它不是可以随意讨价还价的杂货店，装修出一定的品位和格调，让顾客觉得物有所值。柔和的灯光，悠扬的音乐，清爽的玻璃桌，藤制的椅子，都可以大大刺激顾客的购买欲。

3、要有投资风险意识

不要一开始就投入大量资金进货，时尚流行市场向来都是瞬息万变的，要随时注意顾客口味的变化。小店铺也会有大收入，要看资本有机构成，要看利润率，不是单看规模。

4、注重服务细节

顾客进门，送上一个微笑；夏日开店时间在晚上适时延长；举办小型手制植物宠物沙龙，采取时间任选、不计课时的灵活教学方式，以完成作品来收取费用，派送vip卡等等都能赢得回头客。

好项目总是留给有准备的人的，机会不等人，如果你也看上了这个项目，也想去经营这样一个店铺，那么就不要再犹豫了，抓紧时间行动起来吧。

宠物店个人创业计划书篇六

对于想开家diy植物宠物店的朋友来说，美格生态桌宠是最佳选择。美格生态桌宠是烟台奥川敬水进出口有限公司旗下品牌，该公司是国内知名集创新科技产品研发，生产，销售为

一体的大型企业。公司通过不断技术研发，先后研制出糖画机，艺术涂鸦等小本致富好产品。如今公司创新推出美格生态桌宠项目，成为开家diy植物宠物店首选品牌。

产品特点

开家diy植物宠物店产品个性时尚是致富保障，美格生态桌宠将稀奇古怪的diy植物宠物聚集在一起，每一样产品都是市场上最创新，最个性的产品。不同的diy植物宠物拥有不同的风格，不同的造型以及不同的功能。美格生态桌宠稀奇古怪的产品让消费者瞪大好奇的眼睛，满足都市人对绿色，环保，减压的需求。美格生态桌宠用差异化赢得市场竞争，让无数创业者找到致富新方向。

开家diy植物宠物店选择美格生态桌宠，产品优势多多。美格生态桌宠很多产品都是最新研发的，比如可以在桌面上种植的蘑菇，桌面上种植的水果，好看好玩更好吃。还有土里只需半个小时可以种出鱼，防辐射小花园是白领们的最爱。美格生态桌宠包括桌面菜宠，桌面鱼宠，桌面蚕宠，以及桌面草宠物等等，产品丰富多彩满足人们追求diy渴望大自然的需求，所以开家diy植物宠物店有钱赚。

开店优势

如今小本创业成为创业者的致富首选，开家diy植物宠物店创业者可以选择商柜经营，门面经营方式等等。对于没有经验的创业者，美格生态桌宠总部提供精密的选址指导，提供开业宣传方案以及物品，让你的店铺一炮而红。而且，开家diy植物宠物店投资不大，1-2万元就可轻松开店，店面只需10平方左右即可开业盈利。

宠物店个人创业计划书篇七

二、投资分析

目前市场上的宠物店林林总总，风格不一。有专门给宠物提供各种粮食及零食营养品之类的食品店；也有专门给宠物提供各种精致的宠物小窝、喂食器的用品专卖店。据业内人士介绍，由于这类门店的投资门槛比较低，所以目前已经开始趋于饱和。所以，并不是投资者的最好选择。

相反，宠物美容、宠物医院等新概念的特色门店将成为新的投资方向。据记者在世纪城、望京等社区随机调查显示，有60%的宠物主人曾经或打算给自己的宠物精心打扮，如皮毛护理、“美容”等；而28%的宠物主人表示无所谓，如果效果好能够尝试；仅有不足15%的人表示反对宠物打扮。在消费费用上，愿意为一次美容花个几十元的宠物主人更是大有人在。可想而知，宠物美容等有关服务的市场空间有多大。

此外，对宠物主人来说，最头疼的是宠物生病。作为心灵的寄托和感情的延续，宠物主人一定是不能让宠物受半点儿委屈。更何况好些主人的宠物都是比较名贵的。所以，宠物医院也是一个较为不错的投资选择。不过，好些专业的宠物医院投资门槛相对较高。不仅需要专业的医师，设备和药品的投入也需要不少的资金。

不管是宠物食品店、用品店、美容店还是宠物医院，都需要投资者对这个行业有所了解才可进入。除了自创品牌经营之外，选择比较好的品牌进行加盟也是一种不错的选择。特许总部将提供专业的开业培训，可以省却好些前期开业的麻烦。

据了解，目前市场上有几个宠物店特许品牌可供投资者选择。这些品牌在特许经营管理地方都有着严格的规范，包含宣传推广等地方，都可能给加盟商提供一定的支持，不过要考虑加盟费这笔不小的成本。

三、店面选址

1、选址原则

- 1) 选择繁华的商业区或成熟的社区，交通便利，停车位充足。
- 2) 事先调查周边居住人群的消费水平以及养犬的数量，可在晚上或早晨的遛狗时间进行调查。

宠物店个人创业计划书篇八

一、基本情况：

1、企业名：

2、行业类型：零售

3、组织形式：个体工商户

主要经营范围：以江西科技师范学院（红角洲校区）为主，及周边学校

4、经营地点：江西科技师范学院创业街

面积：占地大概20平方米

选择该地点的理由：因为中心处没有一间高档的精品饰品店，市场前景非常广阔。

5、创业者个人情况：

姓名□xxx

性别：男

年龄：21

文化程度：大专

相关工作经历：曾经在商店里卖过东西，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

二、立项概述：

我是一名大学生，专业是工商企业管理，从小对经营方面感兴趣。现在校大学生，凭着自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的学校开一间商店，用此来发展自己的经济，及服务同学们。在广州市生活的我，去购物时启迪，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而行，因为这有非常大的风险的，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，健康的时尚的消费已成为一种生活习惯，所以我打算要销售一些绿色的时尚产品，顾客至上，这是我们的宗旨。

三、市场调查(见表)

商圈范围

潜在的消费群体

消费能力

竞争情况

市场潜力

徒步商圈(200—500米半径范围内)

居民区

消费能力较高

附近只有一间不算很大的饰品店

附近有两间大学

消费能力中等

生活商圈

(500—1000米半径范围内)

邻近有几个村子

消费观念有待增强，消费水平有待提高

有较多的商店，但销售的东西比较少

四、对其它精品饰品店的调查：

1、店铺硬件调查。主要包括：竞争店的选址、店铺外观形象、建筑物构造、停车场的设计、经营设施配置等方面的调查。

2、店堂陈列布局调查。主要包括：竞争店的楼面构成、平面布局、面积分割、商品陈列及店堂气氛营造等方面的调查。

3、商品能力调查。对竞争商店商品品种齐全的程度、商品的价格带、商品的品质、货源供应等情况进行调查分析。

4、顾客层次的调查。主要从年龄层次和收入层次进行调查。

5、店铺运营管理调查。对促销、补货、陈列及环境卫生等方面的调查。

6、商店的的调查：

选址时，除了对以上大的项目调查外，具体地点选址还必须对以下几个虽属细节问题但又颇为重要的几个因素进行调查。

可见度。可见度是商店被往来行人或乘车者所能看到的程度。场所可见度越高，商店越容易引起客流的重视，他们来店购物的可能性越大。因此选址时要选择可见度高的地点，如两面临街的十字路口或三岔路口。

五、开业前的市场调查：

在开市之前我得访问一些商店和商家，仔细观察了消费者购物的情况，并询问了一些消费者，比如：不同年龄、不同职业、不同收入水平的消费者，有着不同的购物习惯和消费需求，我认为精明的商家在经营过程中要不断的揣摩各种消费群的心理变化和需求变化。

(一)高收入消费群的消费行为及心理特征：

新事物和大品牌，并会由此产生相应的品牌偏好。

末购物群中占了很大的比例。

3、购物期望值较高。高收入消费者受其社会地位的影响，在购物时也期望商家能给予其特殊的关照，比方如售前服务和售后服务方面等等。我访问过许多消费者，他们一致认为，购物时他们最重视的是商家的服务态度。

(二)低收入消费群的消费行为及心理特征：

1、注重价格。很多人都有过手头拮据的经历，没钱的日子，他们总不得已掐算着一分一厘的支出。对低收入消费群而言，在这方面表现得尤为突出。用最少的支出满足尽可能多的消

费需求是他们最为“奢侈”的美好愿望。在调查中，我发现商场的特价处，大多数是低收入群。因为对他们来说，低价是实惠。很多外面大城市的超市就以这样的实惠吸引了众多的市民。

2、注重质量。目前，低收入群中。在调查中，我发现他们的消费习惯远远不同于消费高者。他们已经具有了消费过程中的自我保护意识和对健康生活的追求。如：他们为了节俭而去购买肉菜市场里的低价肉菜，但他们仍然担忧肉菜的质量，并渴盼“放心肉菜”的到来。因为质量是实在，东西在便宜的同时还要中用、中吃。所以，低端产品我们要以“物美价廉”为主攻目标。

3、购物数量少，购物频次多。生活很有规律，每天基本上是按时起、按时睡，按时上课，按时买东西，……他们的单次购物数额很小，但是购物频次很多，有时一天就会发生数次购买行为。

六、商店调查目的及内容：

做好市调，提升竞争力——

一次好的市调，可以提升本身的竞争力，掌握自己的发展方向，了解竞争者的动态，做到知己知彼，百战不殆。

零售业，一个商品平凡不能平凡的商品交易场所，她带给人们的一些期望，没有负于其它行业。如何在这一块新型的圣地发挥商品的潜能，如何驾驭商品的成功之帆？这就要学会如何做到商品正确市场调查。

七、商品分类：

市调完商品后要做商品的整理，要将营业额商品。毛利商品。敏感性商品。季节性商品。形象商品区别，做一次整理。包

括排面和价格。一次完善的市调你会注意到我们的很多商品属于畅销商品还是属于滞销商品，可以让你在最短的时间里调整你的商品。

市场调查表明：客户十分重视产品的质量，重视产品的价格，我个人认为市场潜力还有的，如果加大宣传，使人们的消费观念改变——消费就等于让社会发展，适度的消费能够促进社会经济的发展，使社会进步；所以通过多种手段和广告宣传，让人们改变以前封建的思想，是非常重要的，也是当务之急。超市的销售产品要丰富多彩。

八、产品与服务：

产品方面：

(一)产品分类：

1、大分类的分类原则：

2、中分类的分类原则：

a□依商品的功能、用途划分：

b□依商品的制造方法划分：

c□依商品的产地来划分：

在经营策略中，有时候会希望将某些商品的特性加以突出，又必须特别加以管理，因而发展出以商品的产地来源做为分类的依据。例如：有的商店很重视商圈内的外国顾客，因而特别注重进口商品的经营，而列了“进口”这个中分类，把属于国外来的饼干皆收集在这一个中分类中，便于进货或销售的统计，也有利于卖场的演出。

(二)、小分类的分类原则：

1、依功能用途分类：

此种分类与中分类原理相同，也是以功能用途来作更细分的分类。

2、依规格包装形态来分类：

分类时，规格、包装形态可做为分类的原则。例如：铝箔包装、木（纸）皮包装，都是这种分类原则下的产物。

(三)、以商品的成分为分类的原则：

有些商品也可以商品的成分来归类，例如100%的银制品，“凡成分100%的银制品”就归类在这一个分类。

服务在市场经济条件下，显示出强大的生命力：

1、服务对现有商品销售起到强有力的促进作用。超市在销售商品时，需要提供给消费者各种各样的服务，比如解答消费者的疑问，为消费者讲述有关商品制作，使用方法或保养知识等，这些服务会在一定程度上帮助实现销售。

2、服务能将消费潜在需求转化成现实需求。据国内一家权威机构对于深圳地区的消费者购买行为调研报告显示，到购物的消费者中，只有40%的顾客是预先有购买计划的，而另外60%的顾客没有预先计划。由此可见，充分刺激消费者的潜在购买欲望，能够大幅度增加市场的销售额，服务所起到的作用绝不可小视。

做销售这种经营服务是一种长期性的服务，关键是不能欺骗消费者，不能短斤缺两的，欺骗了消费者的生意是不会做得长久的；关键是要得到消费者的依赖。

九、员工及岗位设置：

设立两名收银员(熟悉电脑相关的操作)，服务员名，搬运工几名等等。

十、经济可行性分析：

1、投资估算：租店铺投资万元，室内装修1万元，货架及其他设施1万元，入货2万元，雇佣员大约0.5万元，周转资金0.5万。总投资5万。

2、成本控制(每月)：

租金0元，人员工资大约20xx元，按不同的级别不同的工资，不可预见费1000元。