

开宠物店的创业计划 动物宠物店创业计划书(通用6篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

开宠物店的创业计划篇一

动物是人类的朋友，近年来宠物狗已经逐渐被人类所喜欢，并已进入了人们的家庭生活。“家有宠物狗”已成为一种都市时尚。

如今社会竞争激烈，工作压力大，人际关系也很难处理，而宠物是完全属于宠物主人自己的，他们可以通过和宠物进行交流，来排解工作生活中的烦躁和苦闷；孤寡老人，需要心灵的慰藉，子女就可以买来宠物送给父母，老人也可以自己去购买或领养宠物，这让老人在精神上有了寄托；此外，独生子女家庭，年轻的父母也愿意饲养宠物，一来让孩子有一个玩伴，二来也能够培养孩子的爱心。

为了关爱社会特殊群体，构建和谐社会，我们创业团队决定开一家宠物店。

二、市场分析

随着人民生活水平的日益提高，在中国，宠物也逐渐成为人们越来越密切的伴侣。无论是狗、猫、鸟，还是鱼或龟，这些往日看家护院、供人娱乐的小动物，开始成为家庭中的重要成员。在竞争日益激烈的社会环境中，宠物的可爱活泼为

正处于紧张的现代生活中的人类派遣孤独、增加情趣、缓解压力。经过专门训练的犬，不仅可以充当家庭伴侣型的宠物，还可以开发各种各样的工作潜力。

中国南北方宠物市场是全国乃至世界的宠物交易基地之一，为全国及世界各地源源不断的输送各类犬种，充盈着整个宠物交易市场。宠物行业的兴盛，一定会为丰富人民精神文化生活，拓宽就业门路，引领人们致富，带动相关产业发展，促进国民经济腾飞作出更大的贡献。中国南北方宠物交易市场的持续稳定发展，同时也是促进中国宠物业繁盛的重要组成部分，影响着中国未来宠物业的长足发展。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。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。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。

所以，创业咨询专家分析认为，经过近10年培育的宠物市场，如今已经进入了成熟发展期。对大众投资者来说，此刻介入宠物产业，开家特色宠物店正是时候。

三、店铺概述

（一）店铺名称家有宝贝宠物店

店铺选址南京市浦口区海都嘉园小区旁

（二）开店宗旨

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

开宠物店的创业计划篇二

除了工资的差别之外，在别人店里做店员和当老板开店都有不同的问题需要考虑。正式开店所需的费用以及运营过程中所需的营运资金等。，所有这些都需业主自己做预算。

如前所述，企业经营的总成本包括固定成本和可变成本。固定成本是指即使一袋饲料开封后没有售出，仍然要支付的资金，如设备购置费和折旧费、宣传费、员工工资和员工培训费等。，而可变成本是每种产品的生产成本，包括原材料、水电等。

(二) 期初支出预算

因为宠物产品的概念非常广泛，各种产品之间有着巨大的差异，而且因为不同的人有着不同的经济实力、经营理念、审美角度、开店优势等。，结合地区差异(主要是房地产价格、劳动力成本等。)，你很难做出非常现实的开场预算。但一般情况下，这里可以列出开业所需的所有项目清单，仅供参考。

1、开店费

2、设备投资

设备的采购只有在产品类别建立后才能进行。考虑到新业务开业是由于资金短缺等原因，原则上以设备的多用途为主要采购参数。购买时一定要注意质量，否则会影响宠物店的声誉。

3、店面支出(装修、租金等))

租房子的时候要注意周围的环境，开宠物店很重要。这一点之前已经详细介绍过了，这里不再赘述。店面的装修也很重要，因为它会大大有助于激发顾客的购买欲望。

宠物用品是休闲用品，在装修店铺时要注意采用优雅亮丽的颜色，让各种产品一目了然。宠物美容店要营造温馨温馨的氛围，让顾客觉得可以成为自己宠物的天堂。同时，要注意生活中的季节性变化，在节假日的情况下，结合我们的促销活动，对室内装修进行必要的改变。

4、员工的部分支出

人生第一印象最重要，开宠物店也是。宠物店开业之初，为了赢得第一批顾客的青睐，开业前应对员工进行严格培训。对于宠物店来说，这部分费用一定不能省，因为有些宠物产品还涉及到一些专业知识。如果没有关于食品或产品的具体知识积累，在向消费者介绍产品、销售服务时，会因为理由不足而气急，大大降低赢得客户信任的程度。

5、开办费

良好的开端是成功的一半。盛大的开业典礼不仅能给你的宠物店带来广泛的关注，也能为你的生意赢得一个好的开端。开业费用不仅包括开业典礼所需费用，还包括开业宣传费用。

6、广告支出

刚开业的宠物店总是急于通过各种媒体、各种形式做广告，希望扩大自己店铺的影响力。然而，问题是不是每个人都知道广告技巧。做广告，首先要了解以下几个问题。我们的广告受众是谁？他们的特点是什么？他们最容易接受什么样的广告？什么样的媒体和表达方式最容易体现宠物店的风格？

只有认识到这些问题的重要性，才能达到广告的卓越视听效果。

前期宣传很重要。如果是社区店，可以通过在社区周边发传单来做广告，也可以通过免费洗澡或者低成本美容来吸引顾客。

投资计划：

拿出一万元左右，参加一个月左右的培训，获得“宠物美容师”资格证书。除了跟上营养，还要有专门的美容项目。所以宠物美容设施要投入1万元：浴池、电剪刀(20xx元左右)、五刀头(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。还拿一万块钱；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。

第五，打造自己的核心竞争力

选择投资方向，通过选址后，接下来要考虑的问题是如何在运营中打造自己的核心竞争力。据业内人士介绍，我们主要从三个地方入手：专业店员、产品质量、老客户维护。

据专业人士介绍，招聘店员，基本要求是对动物有爱心，最好是有过宠物的。其次，你要有相关的专业知识，至少你能识别出宠物的种类。当然，如果没有合适的人选，不妨让店员先参加几次宠物知识的培训，让店员上岗后能得心应手。此外，一些宠物店还会提供宠物美容、宠物医疗等综合服务，这就需要投资者花费大量资金聘请专业美容师和治疗师。专家提醒，一定要招聘有实践经验的美容师，这样可以大大减少事故的发生。宠物医疗事故足以让宠物店倒闭。

在商品质量上，投资者必须严格控制购买渠道。专家建议，在开店初期，最好选择知名品牌的厂家。比如国内市场知名的宠物用品品牌有xx□xx□xxx□xx□xx等。对于有保质期的商品，可以减少购买数量，增加购买次数，而对于一些价格昂贵的产品，为了增加资金流，可以采取客户预约的形式，可以避免库存带来的成本。

宠物店要特别注意口碑效应。想要经营好，就要和客户做朋友，不仅要提供好的服务，还要留住客户。宠物店管理专家xx认为，留住客户的第一步是提供良好的服务。即使顾客只买了一袋狗粮，也要求店员热情耐心地接待顾客。此外，建立会员制度，给予老客户优惠折扣或举办几次免费宠物美容等促销活动，有利于稳定老客户，发展新客户。据xx介绍，由于他经常为客户提供免费咨询，客户喜欢带宠物来消费，他已经成为周边社区的宠物专家。

对于未来的宠物店老板来说，优秀的店员和优质的商品及服务是三大核心竞争力。一旦管理得当，它将为自己创造广阔的宠物商业机会。

不及物动词风险和机会评估

(1) 风险评估

1、政策风险

在我们的运营过程中，国家对宠物市场的政策可能发生了变化，给我们带来了政策风险。作为创业者，要积极了解国家的政策取向和一些部门的政策信息，尽可能把握政策发展或变化的方向。

2、市场风险

现在中国是市场经济，市场是不可预测的。因此，国际或国

内市场环境的.变化、行业竞争的加剧等市场环境也会给我们的经营和发展带来风险。因此，我们最好加强市场调查和预测，加强对竞争对手的分析，努力提高市场竞争力。

3、经营管理风险

这个风险是创业初期最有可能出现的风险。在运营过程中，我们的领导决策失误、工作管理失误、工作和运营成本增加等问题也会给我们店的发展带来困难。针对这种风险，我们应该建立严格高效的管理体系，制定管理措施和风险防范措施，努力实现管理者、员工的利益和公司的整体利益。规避风险，减少损失。

4、金融风险

财务风险是任何企业都可能存在的风险。我们在经营的时候，可能会出现资金不足，资金周转困难，财务管理漏洞，以及“三角债”的困境，这些都会给我们店的发展带来困难。因此，要适度改善财务管理，加强财务监管，多方面突破资金瓶颈，降低财务风险。

(2) 机会评估

虽然我们的业务伴随着风险，但我们可以克服这些困难，因为我们有自己的一些优势：

- 1、我们宠物店刚起步的时候，启动资金很少，所以我们尽量让最少的钱发挥最大效用。
- 2、当我们向客户推荐宠物时，我们会根据他们自己的条件和喜好进行个性化推荐。

在服务方面，我们不仅提前提供一次性服务，还与客户建立长期联系。随时帮助客户解决喂养宠物时的一些难题。如果

我们能克服风险，我们将在电视和其他媒体上出名，成为行业的主力军。我们的宠物公司会得到越来越多客户的认可，有需求的客户会选择我们作为首选。我们相信我们能够实现这个目标。

开宠物店的创业计划篇三

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，她带给的人们的一些期望，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、依规格包装型态来分类：

分类时，规格、包装型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。

开宠物店的创业计划篇四

公司名称：宠你宠物服务有限责任公司

公司地址：朝阳区珠江帝景底商

公司宗旨：我们的经营宗旨是“专业、细心、热情、周到”。本着“关爱宠物、以宠物为本”的原则，诚信进取，开拓创新。

为客户提供满意服务：

牢固树立以客户为中心的经营原则，努力完善以客户为中心的业务组织，不断提高客户服务水平和满意度。

(1) 可靠的产品：

重视客户的具体需求和宠物本身的特征，引进国内外知名产品，保证产品符合客户和宠物的实际要求。为客户提供实用可靠的产品。

（2）优质的服务：

建立服务规范，完善服务组织，改进服务技术，提供优质服务。

（3）合理的价格：

努力降低开发和服务成本，针对客户的实际需要，提供好用、适用、够用的产品和服务，让本公司统为客户创造更大的价值。

为股东创造丰厚收益：

作为一个全新的宠物用品公司，我们有着非常良好的市场前景，我们会充分发挥我们在人才、制度、资本、市场、技术方面的综合优势。

为员工营造发展空间：

创业股份机制：我们宠物公司的事业基础依赖于每个创业者的努力，而每个创业者也将根据自己的能力、贡献的市场价值公平地获得相应的创业股份。员工持有企业股份，共同分享公司价值成长的成果，是知识经济时代造就百万富翁的最佳途径。

人性化管理机制：

公司恪守以人为本，科学管理的企业文化理念，努力造就企业发展和员工成就的和谐统一。公司遵循任人惟贤的用人机制，努力为员工创造一个凭本事谋求发展的良好环境。公司倡导建立优良的分配激励机制，实行按业绩贡献，按劳动要素分配的新型分配原则。

与合作伙伴携手共进：

(1) 技术合作伙伴:

选择杰出的产品提供商，结成战略合作伙伴关系，以多种形式开展真诚、深入、长久的合作。

(2) 市场合作伙伴:

选择杰出的产品服务供应商、销售商和服务商，共同开拓市场，为客户提供全面的服务。

2. 市场分析

2.1 行业发展状况

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，，世界宠物食品市场价值255亿美元,到，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

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。

开宠物店的创业计划篇五

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。

开宠物店的创业计划篇六

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。