---创新创业教育7班

***宠物店创业策划书***



组员、学号：

黄思冯:px2017122492 韦丹琴:px2016040062

韦举彩:px2017111658 曹达勇:px2017130032

彭海松:px2017110790 叶选深:px2017122663

廖美双:px2017110854 黄江龙:px2016031363

目录

1. 背景
2. 宠物店简介
3. 宠物店的使命与未来发展目标
4. 服务介绍
5. 营销策略
6. 成本预算及盈利状况
7. 选址
8. 风险回避
9. 目标客户分析
10. 行业分析
11. 项目小结
12. 背景

目前很多投资者都认为宠物行业还有很大的商机，市场大，潜力充足，有很好的发展前景。

有些宠物爱好者往往为了买个宠物，往往是要花几千甚至几万元才能买到，但那也仅仅是买了个动物而已。这些宠物每天的消费惊人，有宠物食品、宠物玩具、宠物服装等等。宠物给人们带来了快乐，也给商人带来了商机。

现在只要有人民居住的地方，就会出现有人类的好朋友——宠物，那么是不是我们的商机就来了。如今比较平困地区很少有专门为宠物所开的店面。

1. 宠物店简介

宠物店(pet shop)主要作用为了客户们的宠物提供各种服务场所，其经营的项目友如下几种：宠物的用品超市、宠物美容、宠物寄养、宠物医疗、宠物乐园、宠物摄影、待产养护、防疫上牌、宠物的造型设计、宠物售卖等。有时宠物店友等同于宠物用品店、宠物美容店、宠物寄存店，等多种店面。本店所提供的综合性服务可以让您放心的把你的宠物交给我的工作人员照看，而你可以去办你的事情。

1. 宠物店的使命与未来发展目标
2. 我们宠物店的使命：向各位广大的有宠物各户提供上乘的服务，让您满意同时也让您的爱宠健康快乐。
3. 未来发展目标：以为顾客提供高品质的宠物服务、公平的商品价格为目标，打造-家顾客心 目中满意的宠物店，让每一只宠物都能受到更专业的保护，更温馨的服务，每个主人都感到爱的回馈!为您的宠物提供优质的生活是对您最好的服务。当然为了更方便人们我还会开分店，让我们店开到全国乃至全球每个地方。
4. 服务介绍
5. 宠物品牌服装
6. 宠物医疗
7. 宠物日用品
8. 宠物摄影
9. 宠物游乐场
10. 宠物寄养
11. 宠物婚介
12. 营销战略
13. 小组成员

韦举彩 主要负责制作策划书和背景调查

黄江龙 负责宠物店简介和使命及未来发展目标

廖美双 负责服务介绍和成本预算及盈利状况

曹达勇 负责营销策略分析

叶选深 负责选地分析

彭海松 负责风险回避分析

黄思冯 负责目标客户分析和行业分析

韦丹琴 负责目标小结

1. 客户痛点分析：

1、可能是由于父母担心豢养宠物会耽误孩子学业或影响孩子健康

2、可能是学校或单位宿舍的相关管理制度严格，不允许长期养宠物

3、也可能是居住地面积狭窄，不方便豢养宠物，更为普遍的原因是工作太忙，无暇照顾宠物，所以他们无法长期在家饲养动物。

1. 接下来分享该宠物租赁服务的特点：

对于这些人来说，宠物租赁服务，自然是又贴心、又理想。

在宠物租赁商店的产品模式中，对外租赁价格很低，还要负担宠物大部分时间内的食物、用品以及洗澡、免疫、医疗等费用，整体计算下来几乎无利可言。

就是说他们做宠物租赁服务，是不怎么赚钱的。

那么，这些宠物租赁商店，依靠什么获得收入呢？

人是很容易与宠物产生感情的，哪怕客观条件再有限，那些与宠物难舍难分的消费者最终也会将宠物买回家。

通过这种无利润出租或免费出租的方式，商家创造了足够的时机，令消费者与宠物建立深厚的感情，最终达到销售宠物的目的。

很多租着租着，就喜欢上了它，后面就很愿意花钱购买了。哪怕再贵。

运用免费模式取得的宠物销售成果，只是阶段性的胜利，而绝非是终点！更牛逼的还在后头，我们接下来看看他们是怎么通过免费模式撬动后端整个市场的！

1. 后端市场分析：

宠物租赁商店的工作重点，其实放在后端，前端靠租赁宠物、销售宠物，建立其客户资源，后端可以引入其他产品或服务，如产品使用情况追踪调查、上门维修、免费检测等等。那么我们来看看，他们是怎么布局他们的后端的。

1、宠物疾病检查

对于租出或售出的宠物均设有跟踪服务，定期提醒消费者或者直接为消费者的宠物检查免疫。

2、建立VIP制度

1）为VIP客户提供免费传授宠物护理知识、免费为宠物拍摄艺术照、赠送宠物饰品等优质服务。

2）还会邀请VIP客户们，参加店内举办的宠物秀，或定期举行宠物交流会等活动。这些活动以情感交流为诱饵，旨在提供一个平台，让众多拥有宠物的人亲近自然，互相沟通，交流豢养心得，与宠物欢乐共舞，使其不再把宠物视为玩物，而是当作自己的家庭成员或者好朋友。

在这过程中，抓住一切有利时机，向这些消费者长期出售宠物食品、药品、饰品、打理工具等一系列宠物相关商品。由于持续不断地抛出情感性诱饵，充分强化了宠物交流会平台的粘性，使得消费者的忠诚度进一步提高。

3、升级服务

一方面会协助政府、社区和其他社团组织建立《宠物公约》，并免费发放《宠物公约》手册，以约束养宠者在公共场所的行为，并定期到社区宣传宠物疾病防治、寄生虫危害和治理等养宠物相关知识，号召广大爱好宠物者文明养宠。另一方面向客户展示自己是如何将宠物训练得乖巧可人的，同时又向客户提供宠物训练服务。通过不断提供升级服务，人们就很容易养成养宠物的习惯了，当然就会对宠物租赁商

店这样的一个平台进行持续消费。比如，可以提供的后端盈利服务：销售宠物食料、健康免疫检查、宠物洗澡服务、宠物训练、宠物交配服务。

1. 成本预算及盈利状况
2. 成本预算

开宠物店，首先要拿到“宠物美容师”资格证。除了营养品跟上，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。

1. 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。

1. 选址

宠物店选址时需要注意的事项有很多，首先我们要知道自己的开店的规模，我们就可以进行市场考察，确定宠物店的选址以及开宠物店的位置，下面是对宠物店选址的几个重点。

1. 根据店面定位选址

可以开宠物店的位置是非常多的。所以开宠物店之前要做市场考察，市场有需要我们才开。供不应求才是宠物店利润的源泉。根据自己宠物店的定位，选比较好位置进行实地考察。考察周边的环境以及宠物店的周边的竞争环境，做出合理的分析以及判断。

1. 选择养宠人集中的地区

养宠人较为集中的地区基本上都有利于开设店面。城市新开发的地区，刚开始居民较少、人口稀零，如果又缺乏较多流动人口的话，是不适宜开设店面的。虽然有时候在新建地区开店，可以货卖独家，但往往由于顾客较少，难以支撑店面的日常运营。

1. 要事先了解店铺的基本信息

随着城市的快速发展，旧城改造是经营中可能遇到的，开设店面首先要调查和了解当地的城市规划情况，避免在容易拆迁的"危险"地区设置店面。在租赁店面时，还要调查了解该店面的使用情况，例如建筑质量，房屋业主是否拥有产权或其它债务上的纠纷等等，这些细节方面的忽略往往会导致店面的夭折，自己带来巨大的损失。

1. 租房附加条件不可忽略

在租店面之前，与房东除了谈租金外，还要注意谈妥有关的附加条件。这可以使你节省不少开支。首先，租房前应对店面内现有的情况（包括装修状况、设备状况等）都了解清楚。然后通过谈判，要求房东在出租前对门面房进行基本的整修，或者要求房东承担相应的费用，在租金中予以抵扣。

1. 房屋租金方式仔细考虑

交房租一般最常见的有按月结算、定期缴付和一次性付清等几种。很多人都觉得房租最好一个月交一次，这样能节约钱。但如果你有能力一次性交清，那就可以跟房东要求优惠。也能省一笔开支。有的店面是长期定租的，如果你有足够的资金，而且你看好选定的店面，也可以一次性将几年房租全部付清。这样既可免除门面半途被别人高价挖走之虞，也能免受涨租的影响，节约不少租金。

1. 风险回避
2. 选址风险，开宠物店选址对于宠物店的重要性不言而喻，由于很多人没有开宠物店选址经验，最后确定店址也没什么根据，只是选择交通便利、人流量大的地方，这样很容易造成宠物店的选址性错误。
3. 关于宠物店的资金风险问题,其中包括突入风险和运营资金风险.宠物店有固定资产同样需要流动资金.当我们宠物店库存积压太多或者遇到顾客投诉等情况下都需要一定的流动资金,一段资金链断裂宠物店正常运行会出现问题。
4. 关于宠物店淡旺季盈利水平如何提高.增加淡季时候的销售渠道和服务项目,不断拓宽新项目,用活动或者其他方法帮助宠物店淡季提高盈利.旺季的时候应该注意客户分流,听过电话预定等办法,让顾客不至于等待时间太长。
5. 开宠物店技术更新,一个好的宠物美容师可能今年还是,也许过几年就不是了,因为美容技术在不断的更新和变化,需要宠物美容师不断的深造和学习。
6. 目标客户分析

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。

1. 行业分析
2. 中国家庭饲养宠物比例很小，仅仅达到百分之个位数。说中国宠物行业是新蓝海领域，一点也不为过。按现有人口和老龄化程度，以及未来人口增长等情况分析，中国宠物行业市场潜力无限。据专业从事宠物行业平台的北京宠族网络科技有限公司创始人兼董事长赵惠川先生讲，目前的活体市场存在着参差不齐和杂乱无章的现象，不仅仅需要行业相关部门的有效管理和监督，还需要业内人士共同来维护和呵护行业环境。线上平台决不能因利益驱动而搅乱市场，对于宠物活体交易，有责任也有义务进行有效地审核和制约，给予品种优良的活体以绿色通道，拒绝低劣活体进入市场，从而保护和保证消费者的权益。
3. 宠物食品行业升级，新品牌不断涌入，行业进入品牌纪元重塑。宠物食品行业企业在2018年势必竞争加剧，老品牌当仁不让，继续攻城掠地，扩大销售领域，提速消费者对于产品品牌的认知；新品牌强调功能性食品，以及更为新颖的广告策划创意，博取人心，赢得市场。而相关政府部门也会加大对宠物食品行业的抽查、管控和监督，以防止不良和违规宠物食品泛滥成灾。2018年，宠物食品行业也由此进入品牌纪元重塑。
4. 宠物医疗掘金市场，蓝海与否，终看市场以社区为据点的医疗服务更具优势和冲力。2018年，宠物医疗行业机构和服务点较比往年都要大幅度增加。
5. 项目小结
6. 根据对宠物店市场前景、目标顾客等多方面调研以及分析结果，我们针对性的制定了成本预算、营销策略、产品服务等多方面的营业预算以及营销规划。同时制定了风险规避策略，能有效地规避一般情况下的商业经营风险。总体制定完成了完整的项目计划书，能为下一步实践提供了方向与指导。
7. 本次项目能得以顺利完成是每个小组成员的辛苦努力而得来的，我们体会到了团结奋斗的快乐，也明白了团队合作是一股强大的力量，能让我们在困难面前不屈不挠、顺利攻关。在完成的过程中，我们遇到了很多问题，如如何分工、如确定项目定位，如何确定调研方向，如何进行市场分析、如何进行风险规避等等方面的问题，让我们有些猝不及防。但是后来在团队的通力合作下，我们成功地找到了项目方向，之后的方向也渐渐明朗，最终顺利完成了本次项目计划书。