

□记者 戴汇 文/图/视频

从“喂养刚需”到“情感消费”，宠物经济已成为活跃城市消费的新元素。

当“毛孩子”成为都市人重要的情感寄托，养宠人的消费需求也从“生存型”转向“品质型”，“拟人化”养宠正逐渐成为越来越多养宠人的新选择。

在大丰区，26岁的王佩琪拥抱“它经济”，精准狙击都市人情感需求，深耕宠物经济赛道，自主创业，从事宠物服装和烘焙，目前年净收入已达70万元。5月20日，记者来到她的工作室，听她讲述创业故事。

“拟人化”养宠

年轻人已成为养宠“主力军”。

中国兽医协会指导发布的《2025年中国宠物行业白皮书》指出，养宠家庭数量已达1.2亿户，占全国家庭总数的23%，单只宠物年均消费超6000元。在养宠人群中，“90后”宠主占比为41.2%，“00后”宠主持续攀升，占比为25.6%。

“我自己就是养宠的年轻人，我们的养宠观念与老一辈不同，会为宠物定制衣服、举办生日派对、拍摄写真等，给足‘毛孩子’仪式感，是‘拟人化’养宠。”王佩琪分析说，情感寄托是宠物经济快速发展的主要原因。

宠物经济本质是情感经济。王佩琪认为，热爱宠物的人在创业就业中更具备共情能力，能够理解宠物主人的情感投射。

王佩琪大学专业是会展经济与管理，提到“入坑”宠物行业的契机，王佩琪说，2021年，她正在上大四，想为自己家的小狗买个生日蛋糕，她在美团、大众点评上搜索一番发现了标价100多元的宠物蛋糕，“感觉挺划算的”。

“宠物蛋糕的‘奶油’是用大豆做的，里头的馅料可以选择鸡肉、鸭肉、牛肉、三文鱼等。”王佩琪说，“我就想，这是不是个商机呢？”

带着好奇心和敏锐的市场洞察力，王佩琪做了一些市场调查，发现当时做宠物烘焙的人相对较少，市场前景广阔。

说干就干，大四即将毕业，王佩琪报名参加了宠物烘焙课程，算是在宠物行业迈出了第一步。

学成后，她成立了宠物烘焙工作室，宠物蛋糕按款式价格在150至300元不等，还有宠物甜品和宠物下午茶。

令她惊喜的是，这次的尝试很成功，宠物烘焙订单不断，为她持续深耕宠物经济赛道带来了信心。



「95后」女孩玩转「它经济」

从宠物蛋糕、服装中发现商机



宠物“商学院”

王佩琪还在小红书上注册“汪喵星屿宠物商学院”账号，进行教培号运营，开展宠物烘焙和服装教学。至今，她已经培训了139名宠物烘焙学员和54名宠物服装学员，学员来自全国各地。

培训采用线下面授方式，烘焙课7天，服装课分15天和30天，包食宿。

“除了教授技能外，我们也提供资源支持，如布料来源、购买渠道等，在创业路上为他们提供帮助。”王佩琪说。

34岁的曹晓雪来自常州，原来从事餐饮行业，“因为家里也养宠物，一只狗和一只猫，所以上网经常会刷到宠物服装，觉得很有意思，就想着自己来学一学，以后可以从事宠物服装这一行。”

曹晓雪初来时，完全是零基础，缝纫机都不会踩，学习到第八天，已经会独立制作一条牛仔吊带裙了，“真正学了以后，发现并没有想象中那么难。”



规衣服半小时内可完成，而羽绒服、小礼服可能需要1至2小时。

王佩琪的宠物服装走的是中高端路线，在服装的品质和设计上都严格要求，售价在88至400元不等。“我们采用的面料全部都是婴幼儿级别，穿着很舒适。”王佩琪说。

虽然价格偏高，但凭借着独特的设计和精良的制作，王佩琪的宠物服装受到了很多宠物主人的喜爱。

“原来宠物服装可以与人的服装一样精致”“好漂亮，太可爱了”“可以定制吗？”……打开王佩琪的社交平台账号，网友们发出赞美与邀请。

王佩琪的经营模式为预售，在小红书平台发布新款后，再根据订单数量制作商品，不备现货。一个月上新2至3款，每款200至400件，最忙时每月要完成1000多件。

“抖音上的宠物服装直播间，也会在我这里拿货回去销售，我要求全网控价，以我的售价为准。”王佩琪说。



扫码看视频