

主人出游宠物咋办 铲屎官上门来服务

喂食陪玩清洁卫生等,除了宠物店还有一些年轻人以此为副业

国庆假期不少市民会出游或探亲访友,长时间出远门给铲屎官们提出了难题:家里的“毛孩子”怎么办?宠物上门喂养服务应运而生,为养宠人士解了燃眉之急。记者经过调查发现,如今上门喂养已经是宠物圈内的常见服务,包含铲屎、喂食、陪玩、清洁等多种服务类型,提供此类服务的除了专门的宠物店,还有不少以此作为“兼职”的年轻人。



■延伸阅读

文/片 记者 张梓璐
见习记者 王佳潼

宠物殡葬慢慢融入城市生活

95后徐玉茂告诉记者,自己非常喜欢小动物,也养着小动物,他接受不了自己的宠物死亡后只能选择用土掩埋的处理方式,所以当他在抖音上看到宠物殡葬这个行业,自己和伙伴一拍即合,在今年5月份投资12万元左右,开了一家宠物殡葬店,取名鸢窠。

徐玉茂基本上是从网上自学的行业运作模式,他的这个机构可以为宠物及主人提供接送、美容、告别仪式、火化等服务。费用方面,宠物体重10斤以内的价格是680元,体重每增加10斤费用上涨100元。徐玉茂的店里有两名员工,一名负责接送,一名负责美容,工资是按次结算,焚烧的环节由于环保因素,也外包给了别人,每个宠物除去成本,利润在40%多。目前他们还在起步阶段,主要是通过网络宣传以及医院合作,目前每个月的盈利在3000元到4000元左右。

徐玉茂说:“虽然只干了5个月,但已经有十几个人联系我想要加盟,可以看得出来,市场需求量还是很大的,也很活跃。”

崔先生曾和朋友合伙开了一家宠物殡葬机构,去年2月开始营业。在经营中,崔先生发现这个行业在潍坊还是非常前景的,现在养宠物的人群越来越年轻化,他们接受的东西越来越新颖,消费能力也越来越强。另外,在潍坊做这个行业的还非常少,基本上没有竞争压力,自己的机构营业4个月就达到了每月过万元收入。但后来因为机构需要搬迁等,暂时停止了营业。

目前这个行业“卑微且脆弱”

崔先生发现,虽然这个行业有好的前景,但想要做好还是有一定的难度。首先就是场地问题。崔先生的店铺本来签了3年的租房合同,但在去年年底由于周围居民反对,崔先生不得不暂停营业。其次是推广问题。这个行业不能直接使用广告、发传单等宣传

手段,崔先生从宠物医院下手,想和宠物医院合作,但前期的推广是很困难的,这也导致很多店铺在经营前期因为没有客户而倒闭。崔先生建议,想要进入这条赛道,最好之前就是干宠物相关的行业,这样更容易打开市场。

徐玉茂说:“宠物殡葬是一个很卑微且脆弱的行业。”首先没有法律法规来规范这一行业,其次就是选址问题。起初徐玉茂想在市区选一个店来做自己的场地,但当房东听说要干宠物殡葬的时候,都拒绝将房子租给他,徐玉茂最后只能选择偏远的村子选择独门独院的房子做宠物殡葬场地,即使这样,也经常受到各种举报。

李医生宠物医院的李鑫早在七八年前就考察过宠物殡葬的项目。10年前,李鑫去台湾学习的时候发现,那里的宠物殡葬有很完善的体系,并且效益很好。于是决定回来考察一下潍坊市场,准备做一个宠物殡葬和宠物墓地一体的机构。但当问客户能不能接受500块钱去给宠物火葬的时候,顾客们都纷纷摇头,这让李鑫打消了干宠物殡葬的念头。

行业前景被看好 期待规范化管理

尽管因为被迫搬家导致停业,崔先生依旧看好这个行业。他说:“本来今年年初打算另选地址,后来因为疫情搁置了,现在等市场经济恢复一下,再继续进入这个行业。”崔先生和合伙人打算等两年,有充足的资金以后,打造一个潍坊宠物殡葬标杆性的品牌,把最好的服务以及最好的体验带给客户。崔先生表示,当一个产业经过野蛮生长以后,会有相关的法律法规跟上,来进行规范化管理。

“一年有十来个人询问宠物死亡了怎么处理,我们也没有什么好办法。”宠爱医院的负责人潘新创说,宠物殡葬行业还是很有前景的。

根据《2021年中国宠物行业白皮书》(消费报告)数据显示,2021年,全国城镇宠物(犬猫)主达6844万人,比2020年增长8.7%。其中全年城镇宠物(犬猫)消费市场规模达到了2490亿元,较2020年猛增20.6%,宠物殡葬的消费渗透率(指一个品类至少消费过一次)只有2.4%,仍然有很大的发展空间。



邓皓轩在照看宠物狗。

文/片 记者 李旭旭 王钟玉

选择上门喂养当兼职 更多是出于个人爱好

生活在潍坊市奎文区的官双祥在潍坊一家企业负责采购工作,平日的社交圈子相对固定。官双祥说,自己是在大学去台湾交换学习时了解到了宠物上门喂养这个行业,毕业后他也曾经养过几条宠物狗,算是爱宠人士中的一员。

自从去年2月份“兼职”从事宠物上门服务以来,官双祥认识了不少朋友。“在我看来,这实际上算是一种扩大社交圈的方式。”1994年出生的官双祥并不把这项“兼职”作为增加收入的途径,更加看重的是“玩得开心”。

2021年2月,官双祥开始在小红书上发布宠物上门服务的相关信息。点进官双祥的小红书页面,更多的是他日常生活的分享,仅有两次宠物上门服务的信息。

据官双祥介绍,他的服务范围覆盖潍坊市区内,主要提供喂食添水、铲屎陪玩、打扫卫生等服务,按次收费,一只宠物单次30元。官双祥的客户不多,但是一般都是长期合作的老客户。“需要该服务的雇主,主要是因为回老家探亲或者出差没法照看宠物。”

他举了一个例子。“我接触过的一个家庭属于丈夫因为工作需要每隔一个月就要出差半个月的情况,在家考编的妻子也会陪同前往,所以一来二去他们已经发展成我的老客户了。”

因为这项“兼职”,官双祥接触到了一些新朋友。看到有的客户在家里养了一只鸡作为宠物,他也打开了养鸟的新世界,现在他的家里也养着芦丁鸡和孔雀。此外,他还因此结识了一起外出露营的营友。正

如官双祥所说,选择宠物上门喂养作为“兼职”更多是出于爱好。

据悉,90后北京女孩“猫爷seven”在国庆期间通过喂猫7天赚了约5000元。她每天最少有4单,最多一天要上门8家。而在春节期间,她最多曾一天上门12家,日入超千元。据她统计,她在成为宠托师的第一年赚了1.8万元左右。打开小红书键入“宠物上门,潍坊”,能看到十几篇提供此类服务类的博文,其中大多数博主都为兼职,少部分的上门服务来自宠物店。

目前市场还比较小 但利润比较可观

位于潍城区的“尾巴优品宠物用品店”在2018年开业,系邓皓轩与朋友一起合伙开设。

邓皓轩介绍,背靠自有的猫砂生产工厂,公司的主要营收来源包括线上电商、线下门店销售和工厂代工三个方面。线下门店的营收来源主要分为商品销售和服务两部分,其中服务方面又分为店内和店外两种。店内提供的主要服务是给宠物洗澡,店外即上门服务包含的种类则更加广泛,包括铲屎、喂饭、遛狗等多项服务。“线下门店每个月销售额为5万至6万元,利润大约2万元,其中线下门店的利润构成中,销售占四成,服务占六成。”

邓皓轩告诉记者,上门服务的时间主要是节假日和主人出差,“国庆假期一共接了7单,有上门2天的,也有上门4天的,大多数下单的原因都是因为主人回老家。”上门服务的费用由距离决定,5公里以内48元,5到8公里68元,超出8公里的需要具体估算,基本的服务内容包括打扫卫生(换猫砂、拖地),喂水喂食,陪玩5至6分钟等,额外的服务包括长时间的陪玩等。

虽然现在宠物上门喂养的市场比较小,但是因为看到了宠物服务行业的利润比较可观,所以邓皓轩打算转行做宠物服务业。“未来可能会在服务上下功夫,开个宠物医院,今年潍坊已经有十几家在探索转型升级。”

偶尔也会发生纠纷 上门服务有隐忧

上门服务具有不可替代的优点:宠物对于家中环境熟悉,不会产生应激反应;不用担心其他的寄养宠物是否健康,会不会有交叉感染的风险;猫粮狗粮不用担心会被更换,导致宠物吃不习惯或者有其他健康问题。但是,也存在财物丢失、宠物生命安全、信息泄露等潜在纠纷。

据业内人士介绍,陌生人上门喂养,一旦发生财物丢失等意外,就会给铲屎官带来不小的麻烦。此外,上门喂养人员如果不具有丰富的动物饲养经验,有可能在喂养宠物时被宠物咬伤或抓伤,容易发生饲养动物损害纠纷。同时,客户信息泄露的风险也是不容忽视的。

“该行业因为是上门服务,需要跟客户之间建立起信任感。所以我们的主要顾客来源是店内顾客转化成的或者是朋友介绍的。”邓皓轩说,信任是上门服务必不可少的要素。王玉(化名)曾经在尾巴优品宠物店领养过一只猫咪,以此跟邓皓轩建立了联系。国庆节期间,她因为要回安丘老家,所以预约了两次上门服务。“我之前在店内领养的小猫,因此跟店主比较熟悉,国庆节期间让他来照看也比较放心。”

即便如此,在上门服务的过程中也有可能发生冲突。邓皓轩举了一个让自己印象深刻的例子,“有一个客户因为是合租,上门的时候跟其他租户产生了一些小冲突。”而官双祥为了避免冲突的发生,会提前与客户沟通,让他们在家中提前安装摄像头,自己也会亮明自己的家庭住址和身份证等信息。

山东求是和信律师事务所律师史远表示:“如果在服务过程中发生冲突,可能会参照有偿保管合同来判定过失。”史律师建议,在选择上门服务时,要记得提前签订好合作协议,在交接过程中也要做好确认。

宠物殡葬业悄然兴起 给『毛孩子』一个体面的告别



工作人员正在将宠物放进火化炉。



扫码下载齐鲁壹点 找记者 上壹点

编辑:彭传刚 组版:颜莉