

# 2026年欧美宠物市场招商与选品决策报告

作者：Manus AI

## 摘要

本报告旨在为跨境电商卖家提供2026年欧美宠物市场的深度洞察与选品决策依据。通过对市场趋势、细分赛道、竞争格局、供应链及准入门槛的全面分析，本报告预测“宠物人性化”趋势将进一步深化，驱动智能硬件、功能性生活用品（特别是针对老龄和心理健康）以及可持续环保产品成为最具增长潜力的细分品类。报告强调，卖家应关注产品迭代改良方向，并积极应对日益严格的合规要求，以确保在欧美市场的利润空间和可持续发展。

## 1. 2026选品风向标：宠物人性化的进阶表现

2026年，欧美宠物市场将继续受到“宠物人性化”（Pet Humanization）趋势的深刻影响。这一趋势已从简单的将宠物视为家庭成员，演变为对其健康、福祉和生活质量的全面关注，甚至超越了传统的人类护理标准。预计到2031年，全球宠物护理市场规模将达到3940亿美元 [1]。

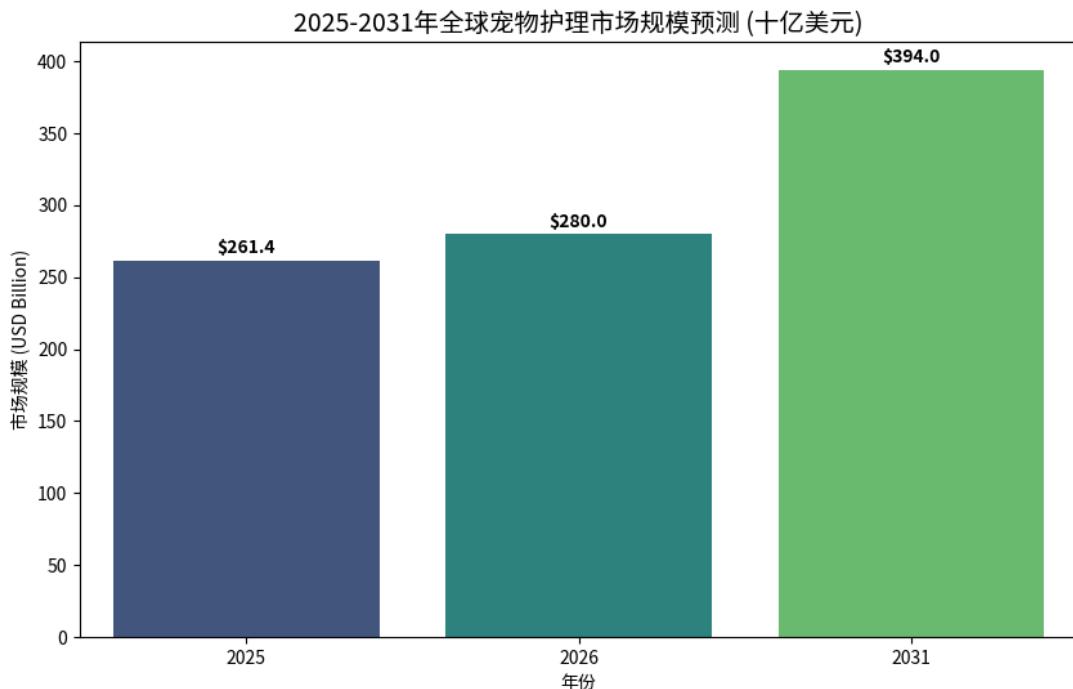
进阶表现主要体现在以下几个方面：

- 从健康追踪到预防医学**：宠物主对宠物健康的关注已从被动治疗转向主动预防。智能硬件如AI摄像头和可穿戴设备将不再仅仅是记录活动，而是通过持续监测心率、呼吸频率、睡眠模式等生命体征，结合AI算法进行早期疾病预警和健康风险评估。例如，AI驱动的宠物健康监测系统能够识别细微的行为变化，提示潜在的健康问题，从而实现预防性干预 [2]。
- 从自动化到AI行为分析**：智能喂食器、自动饮水机等自动化产品已趋于成熟。2026年，市场将更关注AI在宠物行为分析上的应用。通过AI摄像头和传感器，系统能够识别宠物的异常行为模式，如过度舔舐、攻击性、食欲不振或排泄习惯改变，这些都可能是宠物疼痛、焦虑或疾病的信号。AI行为分析将为宠物主提供更深层次的宠物心理和生理状态洞察，甚至能为多宠家庭提供个性化的行为分析和干预建议 [3]。
- 多宠家庭智能方案**：随着多宠家庭的增多，针对多只宠物的智能解决方案将成为新的增长点。AI技术能够实现对不同宠物的精准识别，从而提供差异化的喂养、活动监测

和健康管理，避免资源分配不均或数据混淆的问题。

## 1.1 市场规模与增长预测

下图展示了全球宠物护理市场规模的预测增长趋势，预计到2031年将达到3940亿美元。



## 2. 核心招商赛道推荐与准入价值分析

基于对市场趋势和“宠物人性化”进阶表现的分析，以下3-5个细分品类在2026年具有显著的招商潜力和市场切入点：

### 2.1 智能硬件：非接触式健康监测与多宠智能方案

**市场潜力：**全球宠物科技市场预计将从2025年的125亿美元增长到2030年的238亿美元，复合年增长率 (CAGR) 达13.6% [4]。非接触式健康监测和多宠家庭智能方案是其中的关键增长点。

**招商依据：**

- 高客单价与技术壁垒：**智能硬件通常具有较高的售价和技术含量，为卖家提供了可观的利润空间。技术创新能够构建竞争壁垒，减少同质化竞争。

- **满足预防医学需求**：符合宠物主对预防性健康管理的需求，通过早期预警减少宠物医疗开支和痛苦。
- **多宠家庭痛点解决**：为多宠家庭提供便捷、个性化的管理方案，提升用户体验。

#### 细分产品示例：

- **AI摄像头**：具备宠物识别、行为分析、异常警报、双向语音、零食投喂等功能，并能集成兽医在线咨询服务。



- **心率监测垫/智能床垫**：非接触式监测宠物睡眠质量、心率、呼吸等生命体征，提供健康报告和异常预警。

- **多宠智能喂食器/饮水机**：通过AI识别不同宠物，实现个性化定量喂养和饮水，记录每只宠物的摄入数据。

## 2.2 功能性生活用品：老龄宠物辅助工具与宠物心理健康产品

**市场潜力**：随着宠物寿命的延长，老龄宠物数量增加，对辅助性产品的需求日益增长。同时，宠物心理健康问题日益受到关注，相关产品市场潜力巨大。

### 招商依据：

- **情感消费驱动**：宠物主愿意为改善老龄宠物生活质量和缓解宠物心理问题支付更高溢价。
- **刚性需求与差异化**：这些产品解决的是宠物生命周期中的特定痛点，市场需求刚性且产品差异化空间大。
- **高复购潜力**：部分产品如抗焦虑零食、替换部件等具有复购潜力。

### 细分产品示例：

- **老龄犬猫辅助工具：**
  - **矫形床垫（Orthopedic Beds）**：采用高密度记忆棉或多层支撑结构，为关节炎、骨骼疾病宠物提供舒适支撑，缓解疼痛。



- \* \*\*辅助步行支架/轮椅\*\*：为行动不便的宠物提供支撑，帮助其恢复活动能力。
- \* \*\*防滑坡道/楼梯\*\*：帮助老龄宠物安全上下高处，减少关节损伤。

- **宠物心理健康产品：**

- **抗焦虑硬件**：如模拟心跳的安抚玩具、费洛蒙扩散器、智能减压窝等，通过声音、触感或气味缓解宠物焦虑。
- **AI互动玩具**：具备智能感应、自动陪玩、分散注意力等功能，减少宠物独处时的无聊和分离焦虑。

## 2.3 可持续与环保：符合新规的环保猫砂与可再生材料玩具

**市场潜力：**环保意识的提升和法规的趋严，使得可持续宠物产品成为不可逆转的趋势。73%的宠物主愿意为环保产品支付平均33%的溢价 [5]。

**招商依据：**

- **符合消费者价值观：**满足欧美消费者日益增长的环保和可持续发展价值观，建立品牌忠诚度。
- **政策法规驱动：**提前布局符合2026年及未来欧美环保新规的产品，占据市场先机。
- **差异化竞争：**在传统产品中注入环保元素，形成独特的竞争优势。

**细分产品示例：**

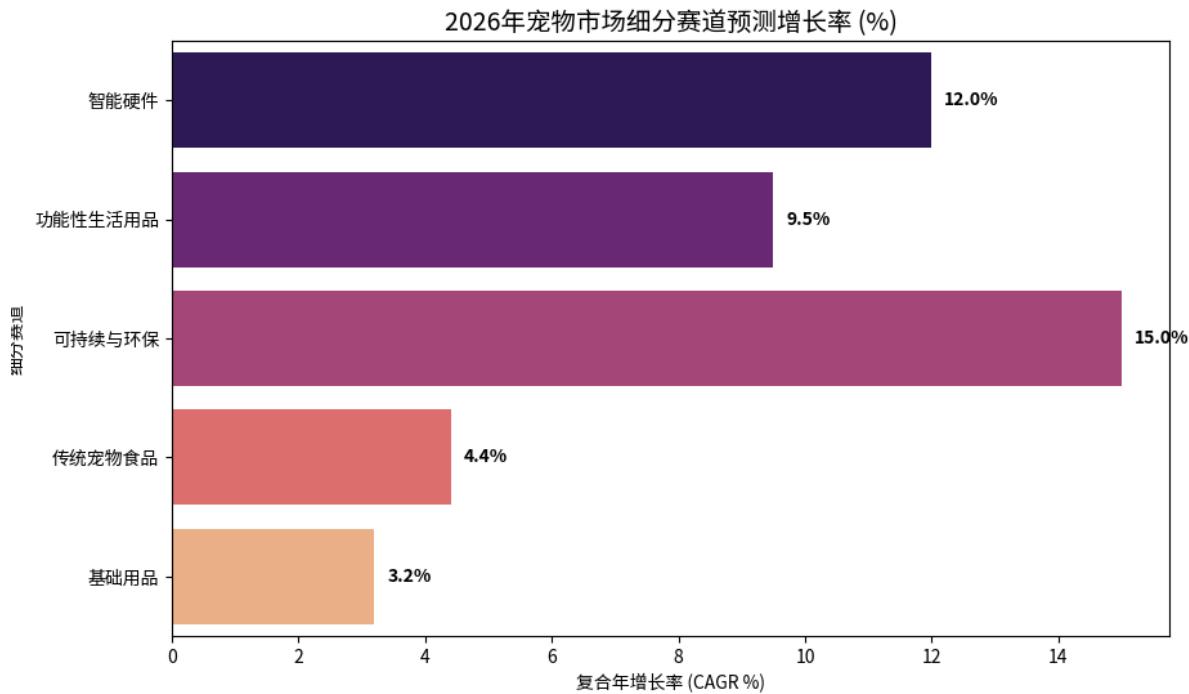
- **环保猫砂：**木质、豌豆、豆腐、玉米等植物基猫砂，强调可降解、低粉尘、强除臭和结团性。



- **可再生材料玩具**：采用回收塑料、天然橡胶、有机棉等材料制成的玩具，强调耐用性和安全性。
- **可降解粪便袋**：使用生物可降解材料，减少塑料污染。

## 2.4 细分赛道增长潜力对比

下图对比了不同细分赛道的预测增长率，其中智能硬件、功能性生活用品和可持续与环保产品展现出更高的增长潜力。



### 3. 竞争与选品建议（选品侧）

为了在竞争激烈的欧美宠物市场中脱颖而出，卖家需深入分析现有头部产品的用户痛点，并据此进行产品迭代与创新。以下是基于亚马逊和Chewy等主流电商平台趋势总结的Top 3用户痛点及2026年产品迭代改良方向：

#### 用户痛点1：智能硬件操作复杂，用户体验不佳。

许多智能宠物硬件功能繁多，但APP界面不友好，连接不稳定，导致用户学习成本高，日常使用中遇到障碍。例如，部分AI摄像头设置繁琐，数据同步延迟；心率监测垫误报率高，无法提供准确的健康数据。

- 迭代改良方向：**2026年，产品应更注重“无感化”和“智能化”。简化APP操作流程，提供一键配对、智能场景推荐等功能。利用更先进的传感器和算法，提高数据监测的准确性和稳定性，减少误报。同时，加强产品间的互联互通，实现多设备协同工作，为用户提供一体化的智能养宠体验。

#### 用户痛点2：功能性生活用品缺乏个性化与美学设计。

针对老龄犬猫的矫形床垫、辅助步行支架等产品，虽然功能性强，但往往外观设计单一，缺乏美感，与现代家居环境格格不入。宠物主人在追求实用性的同时，也希望产品能融入家居风格，体现个性化。

- **迭代改良方向：**2026年，功能性产品应在保证功效的前提下，融入“设计美学”和“个性定制”理念。采用更时尚的色彩、材质和造型，使其成为家居装饰的一部分。提供多种尺寸、颜色和材质选择，甚至支持定制化服务，满足不同宠物主人对产品外观和风格的需求。此外，可考虑结合智能元素，如可调节高度的支架、温控床垫等，提升产品附加值。

### 用户痛点3：可持续与环保产品价格偏高，且性能有待提升。

环保猫砂、可再生材料玩具等产品虽然符合环保理念，但相较于传统产品，价格通常较高，且在吸味、结团、耐用性等方面表现不一，未能完全满足用户对性价比和使用体验的期望。

- **迭代改良方向：**2026年，可持续与环保产品需在“成本控制”和“性能优化”上取得突破。通过技术创新和规模化生产，降低环保材料成本，使产品价格更具竞争力。同时，持续研发新型环保材料和生产工艺，提升环保猫砂的吸味、结团性能，增加可再生材料玩具的耐用性和安全性。清晰标注产品的环保认证和碳足迹信息，增强消费者信任感。

## 4. 供应链与准入门槛

---

2026年，进入欧美宠物市场将面临更为严格的供应链管理和合规性要求。跨境电商卖家必须提前布局，确保产品和运营符合以下关键资质，以规避风险并提升市场竞争力：

### 1. ESG报告（环境、社会和公司治理）：

- **要求：**欧美消费者和监管机构对企业的社会责任和可持续发展表现日益关注。提供透明的ESG报告将成为企业进入市场的“敲门砖”。报告需涵盖企业在环境保护（如废弃物管理、能源消耗）、社会责任（如员工福利、社区贡献）和公司治理（如商业道德、透明度）方面的实践和绩效。
- **影响：**缺乏ESG报告或报告不达标的企业，可能面临消费者抵制、投资方撤资以及政府罚款等风险。具有良好ESG表现的企业，将更容易获得消费者青睐和市场准入。

### 2. 碳足迹认证：

- **要求：**随着全球气候变化问题的加剧，欧美国家将推出更严格的碳排放法规。产品碳足迹认证（如PAS 2050、ISO 14067）将成为衡量产品环保性的重要标准。卖家需评估产品从原材料采购、生产、运输到废弃处理全生命周期的碳排放量，并寻求第三方机构认证。

- **影响：**未进行碳足迹认证或碳排放量过高的产品，可能面临碳关税、市场准入限制，甚至被排除在供应链之外。积极进行碳足迹管理和认证，有助于提升品牌形象，满足法规要求，并可能获得政策补贴。

### 3. FDA/CE新规：

- **要求：**宠物食品、药品、医疗器械及部分智能硬件产品，需严格遵守美国FDA（食品药品监督管理局）和欧盟CE（Conformité Européenne）认证的最新法规。2026年，这些法规可能在成分溯源、生产标准、安全测试、标签标识等方面提出更高要求，特别是对于功能性食品和智能健康监测设备。
- **影响：**未通过FDA/CE认证的产品将无法进入欧美市场销售。卖家需密切关注法规更新，确保产品设计、生产和包装符合最新标准，并准备充分的合规性文件。与专业的合规咨询机构合作，是确保顺利准入的有效途径。

### 4. 供应链透明度与可追溯性：

- **要求：**消费者和监管机构对产品来源、生产过程和供应链各环节的透明度要求越来越高。卖家需建立完善的供应链管理体系，确保原材料采购、生产加工、物流运输等环节的信息可追溯，并能提供相关证明。
- **影响：**供应链不透明可能导致产品信任度降低，甚至引发品牌危机。通过区块链等技术提升供应链透明度，不仅能满足合规要求，还能增强消费者对产品的信任，提升品牌价值。

综上所述，2026年欧美宠物市场对跨境电商卖家而言，既是机遇也是挑战。只有深入理解市场趋势，精准把握用户痛点，并在产品创新、供应链管理和合规性方面做好充分准备，才能在这片蓝海中占据一席之地，实现可持续的利润增长。

## 参考文献

---

- [1] Mordor Intelligence. (2026). *Pet Care Market Size, Share, Growth & Trends Analysis*. Retrieved from <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/pet-care-market>
- [2] Revelation Pets. (2026). *Top Pet Industry Innovations to Watch in 2026*. Retrieved from <https://www.revelationpets.com/blog/top-pet-industry-innovations-to-watch-in-2026>
- [3] SiiPet. (n.d.). *SiiPet AI Pet Camera: Real-Time Pet Behavior Analysis*. Retrieved from <https://siipet.com/>
- [4] Yahoo Finance. (2025). *Global Pet Tech Market Poised to Surpass USD 23.8 Billion by 2030*. Retrieved from <https://finance.yahoo.com/news/global-pet-tech-market-poised-094000283.html>
- [5] Packaged Facts. (n.d.). *Pet Product Retail and Internet Shopping Trends, 6th Edition*.

Retrieved from <https://www.freedoniagroup.com/packaged-facts/us-pet-product-retail>