

宠物用品市场调查及前景预测

张书瑜 南京航空航天大学金城学院 江苏南京 210000

摘要:随着我国社会经济的发展和城市化进程的加速,城市居民家庭的独立性、个性化和人口老龄化问题日益突出,人们饲养宠物已经从单纯的赏玩转变成人们的一种精神寄托。宠物正渐渐地成为人们生活中重要的伴侣,由此,宠物用品市场应运而生,并且它的经济规模也在日渐壮大,给宠物行业一系列相关产品带来了发展机遇。所以,我们应该努力抓住机会推动整体经济的发展。

关键词: 宠物;宠物用品;市场;发展

DOI:10.14097/j.cnki.5392/2016.08.002

当今社会,饲养宠物已经成为一种时尚,饲养的种类包括狗、猫、蛇、兔、鱼、鸟、龟等等,可谓无奇不有。而在当今的中国,宠物行业仍处于朝阳阶段。据最新数据统计,至2015年底,中国仅宠物狗数量已达9000万只,加上未登记的,中国宠物狗数量达到1.5亿只,数量和十年前相比增长了百分之五百。而家猫也有5000万只,宠物产业销售额预计可达500亿元人民币。

相比于传统饲养宠物的概念,目前,我国宠物发展已有很大的突破。过去人们饲养宠物的原因仅限于守门防盗,多以狗类为主,也有部分人会选择养猫,原因在于可以捕抓老鼠。过去的这些宠物实质上并不能称之为“宠物”,它们有另一些名字,例如:“家犬”、“家猫”等等。这些被养来看家,捕鼠的动物其实并没有很名贵的品种,自然它们除了日常的食物外并不需要其他任何宠物用品。随着城市化的发展,人们的生活水平在不断的提升,宠物走过了从农村自用房到城市高楼大厦的旅程。渐渐地,它们的职责也并不仅限于守家防盗。伴随宠物业的发展,城市中也开始出现宠物美容店、宠物用品超市、宠物诊所等等。宠物用品也是越来越丰富多样化,如:宠物笼、宠物食品、宠物玩具、宠物训练产品、宠物服饰、配件、宠物颈圈、宠物牵引带、宠物床、宠物配件、宠物碗、喂料机、宠物清洁美容产品等等。

现阶段,我国的家庭结构基本以独生子女为主,他们成家后绝大多数不愿意和老人住在一起,这样就形成了“空巢老人”的社会形态。老年夫妇在子女成家后,往往感到生活枯燥无聊。在这种情况下,他们会选择饲养宠物来给生活增添一些趣味同时也不让自己感到孤独。而另一种社会现象也是造成宠物热潮的另一个重要原因,由于人们价值观念的提高,社会上出现越来越多的“剩男”、“剩女”,他们会以养宠物来打发自己无聊的时间,由于这部分人有一定的经济基础,所以他们会愿意购买大量宠物用品,以保证他们的另一个“小伙伴”享受到舒适的生活条件。同时,社会上也不缺乏这样的一群人,他们以养名贵的宠物来炫耀自己的身份,这群人会是宠物用品购买人群中积数最大的消费者。由此下去,宠物用品的发展会出现一个新的高潮。而目前,正是酝酿这个高潮的准备和发展期。

江苏地区以经济、文化发展为主,现阶段经济发展工作已经走在了前面,那么,宠物文化的发展也不会落于人后。南京作为江苏的省会城市,是文化和经济发展的聚集地,由此展开的“宠物用品的市场调查”也相对具有代表性。

在实地调查工作阶段,我们首先将南京雨花区、鼓楼区、江宁区以及六合区的小区、公园、休闲广场等地进行合理划分,每个不同区域分配不同的小组成员,有针对性的发放问卷进行调查。同时我们也走访了市内的多家宠物店进行访问,做了调查记录。期间,结合实际调查状况中出现的问题,我们也及时将问卷进行了修改和完善,以便更好地完成我们的项目研究,得出更为精确的结论。从收集的300份调查问卷中,运用统计学的方法,我们精确分析出了以下结论:

其中有35.3%的人群是通过别人赠送的方式得到宠物,而去专业宠物店购买的人群高达45.7%,放眼西方社会这种现象也是必然趋势,不是被动的接受,而是主动的饲养。如今,越来越多的人参与到养宠大军的队伍里,人们越来越愿意花时间和精力去照料“他”,且62.5%的养宠人士都是未婚人士,女性占到75%。其中,77.5%的人都会给宠物买玩具以及衣服。由此,各种宠物医院和宠物用品商店也应运而生,并且在近七八年来近乎呈几何式的增长形势。宠物产业消费中宠物食品占75%,宠物美容和玩具的消费高达81%。当然,这与人们日渐提高的生活水平,密不可分。通过调查我们发现,57%养宠物者的月收入在2000—5000之间,其实这也不难解释当人们的温饱得到初步的满足之后,人们才有闲暇去追求精神的富足。在各类形形色色不尽相同的宠物中,宠物狗占了62.5%,其次是宠物猫。需求决定生产,市面上针对于宠物狗的服务和商品相对于其他宠物来说也要完善全面的多。同时我们也发现,收入越高的人把宠物送到美容店的几率会更高,这些人所养的宠物大多品种比较优良,常常是一些比较出名的品种,因此他们在宠物身上会花费更多的财力。受调查的总体中,22.5%的人群认为他们心目中最满意的宠物用品价格在100—500元之间,而这22.5%的人群月收入在5000—8000的人占72%。75%的人认为宠物用品的最佳价格应该在100元以下,其中月收入处于2000—5000之间的人群占调查总数的57%,他们通常更倾向于选择100元以下的宠物用品。在宠物店我们也经常发现其销售的宠物用品通常也是市面上较为出名的品牌,比如皇家占35%,爱贝占27.5%,一些进口的国外品牌的宠物用品占25%。调查中发现,对于初入宠物大军的人们来说,选择人们耳熟能详的品牌意味着质量的保证,他们更愿意多花点钱买一个心理上的放心。选择宠物产品时,90%的人都会关注质量,对于价格因素考虑的在60%左右,品牌因素占35%。同时,更多单身的未婚人士(占62.5%)也更倾向将宠物送往宠物店,因为他们白天要上班,无法照料宠物。因此,各类宠物店也大多选址在居民区附近。80%的人群认为他们居住地周边的宠物店的数量能满足需求。对于月收入处于2000左右的家庭来说,人们很少会给宠物进行定期的美容和更换宠物用具,90%都是用坏了或者用旧了再更换。80.5%表示平时会关注微博、微信等网络媒体公布的关于宠物用品的信息,并且90%的人对宠物用品的了解渠道是网络。从以上的调查结果和数据统计,我们不难看出宠物市场存在着巨大的商机。在日后的发展中,宠物用品的种类、外形、功能都会朝着智能化、科学化、人性化的角度发展。这样的必然趋势,也将把宠物行业以及宠物用品行业打造成国际市场行业中璀璨的巨星。

从全球宠物用品市场角度来看,法国的皇家公司、雀巢公司和玛氏公司三大公司占据着宠物市场的绝大份额。但近几年,中国的宠物用品企业也有了很大的发展,从原料、研发、生产到销售都越来越接近国际化标准;并且外观和材质一点也不比国外名

浅析网络零售对传统零售的影响

——以亚马逊、京东和淘宝为例

胡洁 湖北省信产通信服务有限公司 湖北武汉 430023

摘要:近年来,伴随着网络越来越广范围的普及,网上购物正成为新兴的购物方式,网络零售也因此得到快速发展。然而,网络零售的市场份额扩大,给传统的零售业带来了强烈的冲击。本文将美国亚马逊和中国京东与淘宝为例,介绍网络零售与传统零售业的现状,分析线上商城对线下商城带来的影响,从而探讨在新兴零售形态下,传统零售业进行完善和改革的对策。

关键词:网络零售;传统零售;淘宝;京东;亚马逊

DOI:10.14097/j.cnki.5392/2016.08.003

一、引言

简述研究背景与研究意义,以及国内外研究的现状,理清论文的思路。本文基于电子商务对传统零售造成威胁的观点,以世界顶级电商亚马逊和中国龙头电商阿里巴巴的发展及其扩张和野心,来预测传统零售业将受到何种威胁,以此为实体经济提供对抗电子商务的建议与对策。本文将先介绍网络零售与传统零售的基本概念与研究理论,进而描述两者的现状与发展,探讨和预测电子商务将对实体经济产生的威胁,最后提出传统零售应对网上零售竞争的对策与新的发展出路。

二、相关理论综述

(一)网络零售与传统零售的相关概念及关系

网络零售是指通过互联网或其他电子渠道,针对个人或者家庭的需求销售商品或者提供服务。传统零售是一种交易营销,强调将尽可能多的产品和服务提供给尽可能多的客户。网络零售与传统零售相比具有:商品展示与搜寻差异化、市场手段、营销策略差异化、供应链架构和管理差异、人才结构差异化等区别。

(二)网络零售与传统零售的理论依据

- 1、摩尔定律
- 2、梅特卡夫法则
- 3、达维多定律
- 4、边际效益递增

品逊色。相比于昂贵的国外宠物用品产品,越来越多的人更倾向于选择性价比更高的国产用品。这对中国的宠物用品行业也有着很大的鼓励,并且激励着他们更好的、更全面、更优质地发展。

由于中国的宠物市场近几年一直处于快速发展期,而且未来中国的宠物用品行业也会有很大的发展潜力,所以一些想要创业的年轻人可以选择这一行业为发展目标。宠物市场包括宠物食品、宠物医疗、宠物美容、宠物活体销售以及其他宠物相关服务,投资者可以选择自己感兴趣且乐意投资的项目发展。根据市场的导向,选择合适的消费主体,发展创新项目。相信未来,一定会给他们带来很大收益,宠物用品市场也会成为最有前途且最具竞争力的市场。

如果你有兴趣开一家有趣的宠物用品商店,那么你首先要考虑好小店的选址,从调查结果来看,很多消费者不满意宠物商店离

三、网络零售与传统零售的现状

(一)世界网络零售的现状——以亚马逊为例

1、亚马逊的规模

作为世界网上零售模范的亚马逊,其收益完全使其无愧于“亚马逊帝国”的称号。亚马逊每年营业收入高达340亿美元,高于世界一半以上国家的GDP。如今是世界排名第一的电子零售商,零售销量是沃尔玛、塔吉特和买网总和的5倍。每周可为1.37亿的顾客服务,即平均每日客流量超过1950万人,与北京人口持平。如果亚马逊的活跃用户组成一个国家,人数将是加拿大的两倍。

2、亚马逊的零售方式

亚马逊利用网络,不断收集顾客信息,通过电子邮件与旗下网络锁定客户,增加销售量。只要顾客登陆亚马逊进行浏览、搜索,网站都会记录相应的信息,了解用户查询的商品,商品的属性,特别是顾客的购物习惯与偏好。随即分析这些数据,详细了解顾客浏览的商品,放弃和最终购买的商品,达到充分了解顾客喜好的地步。

(二)中国网络零售的现状——以淘宝和京东为例

1、淘宝的网络零售

淘宝网是阿里巴巴的创始人马云先生在2003年创立,如今会员注册超过3.7亿人,交易额突破10000亿,占网购市场的80%,每天都有6000万的固定用户,平均每分钟就可售出4.8万件,交易量

居住地很远,所以选择好的地址这样的前期工作必须认真考虑。商店最好选择在宠物市场集中的地方,并且对附近小区的居住率做好详细了解,寻找目标顾客。其次是店内装修,好的装修风格会直接影响到消费者是否愿意继续消费。对于后期的经营策略,好的产品品质必不可少,适当合理的消费价格也是吸引消费者的一大亮点,如果还能有一些属于自己小店独特有趣的商品那就再好不过了。相信拥有这样的条件,绝对会引来一大波客户的光顾。

MB

作者简介:

张书瑜(1995),女,江苏靖江人,工作单位:南京航空航天大学金城学院,职务:学生,研究方向:财务学。