

“互联网 + 宠物医疗”视域下伴宠云平台的商业应用价值与发展路径探索

李童瑶¹, 高奕臣², 宋月圆^{1*}

¹武汉东湖学院管理学院, 湖北 武汉

²硅湖职业技术学院殡仪产业学院, 江苏 昆山

收稿日期: 2026年1月29日; 录用日期: 2026年2月13日; 发布日期: 2026年4月23日

摘要

在消费升级与“互联网+”深度融合的时代背景下,“它经济”持续升温,宠物产业已形成涵盖全生命周期的完整产业链,成为极具潜力的消费赛道。然而,行业仍面临服务碎片化、产业布局不均衡、核心竞争力不足等突出问题,制约了高质量发展。伴宠云平台定位“互联网 + 宠物医疗”创新载体,依托产业集群优势与数据驱动决策工具,整合线上线下资源,聚焦宠物医疗、健康管理、多元服务等核心领域,通过拓宽产业赛道、创新消费场景、强化产业链协同等路径,破解行业现存痛点。平台旨在通过“初期夯实基础、中期规模扩张、长期品牌赋能”的三阶发展模式,推动宠物服务标准化、规模化、高品质发展,为宠物产业数字化转型提供实践参考,助力“它经济”持续释放增长活力。

关键词

互联网, 宠物经济, 商业应用价值, 发展途径

Exploration of the Commercial Application Value and Development Path of the BanChongYun Platform from the Perspective of “Internet + Pet Medical Care”

Tongyao Li¹, Yichen Gao², Yueyuan Song^{1*}

¹Management College, Wuhan Donghu College, Wuhan Hubei

²Funeral Industry College, Silicon Lake Vocational and Technical Institute, Kunshan Jiangsu

Received: January 29, 2026; accepted: February 13, 2026; published: April 23, 2026

*通讯作者。

文章引用: 李童瑶, 高奕臣, 宋月圆. “互联网 + 宠物医疗”视域下伴宠云平台的商业应用价值与发展路径探索[J]. 世界经济探索, 2026, 15(2): 290-294. DOI: 10.12677/wer.2026.152028

Abstract

Against the backdrop of the in-depth integration of consumption upgrading and the “Internet+” era, the pet economy keeps booming. The pet industry has formed a complete industrial chain covering the entire life cycle, emerging as a highly potential consumption track. However, the industry still faces prominent problems such as fragmented services, unbalanced industrial layout and insufficient core competitiveness, which restrict its high-quality development. As an innovative carrier of “Internet + pet medical care”, the BanChongYun Platform leverages industrial cluster advantages and data-driven decision-making tools to integrate online and offline resources, focusing on core areas including pet healthcare, health management and diversified services. It addresses the existing pain points of the industry by expanding industrial tracks, innovating consumption scenarios and strengthening industrial chain collaboration. Adopting a three-stage development model of “laying a solid foundation in the initial stage, expanding scale in the medium term and empowering brands in the long run”, the platform aims to promote the standardization, scaling and high-quality development of pet services, provide practical references for the digital transformation of the pet industry, and boost the sustained release of growth vitality of the pet economy.

Keywords

Internet, Pet Economy, Commercial Application Value, Development Approach

Copyright © 2026 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

1.1. 研究背景

依据 Euromonitor 公开的信息，全球宠物商品零售市场在 2024 年的规模为 2070 亿美元，预计将以 5.5% 的年均复合增长率增长至 2029 年的 2708 亿美元，宠物产业经济发展势头强劲。近年来，我国宠物经济崛起态势显著，截至 2024 年，城镇宠物数量达 1.2 亿只，较 2023 年增长 2.1%，虽与发达国家仍有差距，但增长潜力强劲。宠物医疗作为核心细分领域，[1]根据沙利文的数据显示，中国宠物数目在 2024 年达到 4.3 亿只，预计在未来五年内以 5.8% 的年复合增长率持续增加，最终达到 5.7 亿只的规模。庞大的宠物基数及其持续增长的趋势，带来巨大的市场需求。然而，传统宠物医疗行业存在诸多经济痛点，行业集中度低，中小机构运营成本高，药品与服务价格体系混乱，消费者付费体验差，且资源分配不均，下沉市场与偏远地区服务供给严重不足，制约了宠物医疗经济的进一步释放[1]。

与此同时，“互联网+”的产业赋能效应为宠物医疗行业带来新机遇。互联网技术与传统行业深度融合，能有效解决宠物医疗资源分布不均、服务效率低等问题。从用户端数据分析，根据相关数据统计，到 2025 年，中国宠物主人通过在线平台获取医疗信息与服务的比例已经达到了 30%。这一比例在接下来的五年中将以每年约 15% 的速度增长。从资本端数据分析[1]，依据 CV Source 数据表明，截至 2025 年第一季度，宠物领域共出现 634 起 PEVC 投资事件。其中，宠物线上平台领域占比最高，共出现 173 起 PEVC 事件，占比达到 27.3%，充分体现了“互联网 + 宠物医疗”的巨大发展潜力[1]。

1.2. 研究意义

1. 理论意义

当前，“互联网 + 宠物经济”领域的研究多集中于市场现象描述，对创新型宠物医疗平台的经济维度研究较为匮乏。本文以伴宠云平台为研究对象，深入分析其商业应用价值与发展路径，能丰富该领域的商业价值研究体系，为后续相关平台的经济维度研究提供理论参考，填补行业理论研究的空白。

2. 实践意义

从实践层面看，本文为伴宠云平台的落地与运营提供经济层面的具体指导。通过明确平台在不同发展阶段的经济目标、盈利模式与资源整合策略，助力平台精准挖掘商业潜力，提升市场竞争力。同时，研究成果也能为宠物医疗行业的数字化经济转型提供借鉴，推动行业整体向标准化、规模化、高附加值方向发展，缓解行业现存的经济痛点。

1.3. 研究内容与方法

1. 研究内容

本研究聚焦伴宠云平台的商业应用价值与可持续发展路径。在商业应用价值方面，重点分析平台在激活消费潜力、优化产业资源配置、带动产业链协同发展等方面的经济作用；在发展路径方面，结合行业现状与平台设想，规划初期、中期、长期的经济发展策略，明确各阶段的目标市场、盈利结构与资源整合方向。

2. 研究方法

文献研究法：系统梳理国内外宠物经济、互联网 + 医疗相关研究文献以及相关数据报告，了解宠物市场行业发展现状与研究热点，为研究提供理论和数据支撑。

定性分析法：基于商业计划书与行业数据，对伴宠云平台的经济潜力进行定性分析，判断平台在不同发展阶段的市场前景、盈利可行性与风险因素，确保研究结论的科学性与合理性。

2. “互联网 + 宠物医疗”的行业经济环境分析

随着我国步入小康社会、人口结构“老龄化、少子化”趋势加剧、丁克夫妻和单身群体规模壮大，宠物经济在蓬勃发展中转向稳定成熟。我国宠物医疗行业市场规模持续扩容且消费特征鲜明，但仍存在诸多经济层面痛点。从市场规模来看，2023年中国内地宠物医疗市场规模约为735亿元人民币，是仅次于宠物食品的第二大细分领域，反映出消费者对宠物健康和医疗保障的高度重视；截至2024年9月，全国备案有效的动物诊疗机构数量已达22,320家，行业发展势头强劲[1]。

消费特征方面，养宠人群呈现年轻化、高学历化特点，2024年90后和00后合计占据67.7%的市场份额，大专及以上学历养宠人群占比高达92.5%，他们更注重宠物生活质量与个性化需求，推动消费向品质化升级，城市分布上，一二线城市养宠人群占比稳定在7成以上，2022~2024年一线城市养宠人群年复合增长率达8.7%，同时下沉市场潜力凸显，2023年三线及以下城市养宠人占比增幅达30.0%，成为行业新的增长极，[2]消费场景线上化趋势明显，短视频平台和小红书是养宠人主要接触媒体，占比分别为73.5%和66.1%，直播带货需求旺盛，抖音平台宠物直播购物偏好度达78.6%，线上渠道已成为宠物相关消费的重要路径。同时消费者需求则向精细化、智能化延伸，养宠人对宠物肠胃健康、关节健康等细分领域关注度提升，对智能健康监测设备的偏好度从2023年的9.4%增至2024年的12.5%，且“人宠同源”理念兴起，宠物被视为家庭成员，养宠人愿意为高品质医疗服务支付更高费用。可以看出，宠物行业也呈现多元化的融合发展，它的产业链也在拓展覆盖面[1]。

然而，行业在经济层面仍面临多重痛点。一是行业集中度低，呈现“小而散”特征，中小宠物医疗机

构数量占比高，连锁化率虽逐步提升但仍有较大提升空间，市场竞争较为激烈，二是产品与服务选择困境突出，过多品牌供给导致养宠人面临信息过载，2024 年主粮消费中“产品选择困难”占比达 25.9%，且可信国产品牌少、难以辨别进口粮真伪等问题频发，占比均在 10.0%左右，三是食品安全与服务质量风险，近年来宠物食品安全事件频发，截至 2024 年 11 月底，黑猫投诉平台收到宠物粮相关投诉 5600 余件，质量问题投诉占比 19.0%，损害消费者信任，四是宠物保险配套不足，“销售宠物保险的公司太少”“不知如何挑选保险产品”的话题关注度均超过 30%，高发疾病未纳入保单的问题占比达 28.8%，制约了宠物医疗消费的进一步释放，五是区域发展不均衡，下沉市场虽潜力巨大，但宠物医疗服务网络尚未完善，优质医疗资源多集中于一二线城市，偏远地区宠物主获取优质服务的成本较高[1]。

3. 伴宠云平台的商业应用价值分析

伴宠云平台坚持从消费潜力、资源配置、产业链协同三方面出发，通过技术赋能与生态构建，全面释放它的商业价值，既实现自身多元营收增长，又推动行业效率提升与社会价值创造。

在消费潜力激活方面，基于“认知 - 情感 - 行为意向模型”与口碑传播理论对消费者行为进行研究，平台从认知引导、情感联结、行为转化三维度激活消费潜力并破解信任痛点。首先，针对养宠人信息过载、决策焦虑的特征，搭建“专业科普 + UGC (User-Generated Content)真实体验”双轨信息体系，联合专家发布标准化科普内容，搭建互联网分享社区，再通过大数据精准推送目标用户。紧扣“人宠同源”情感核心，推出基于宠物品种、年龄的个性化健康管理方案，设置“宠物健康日记”等互动板块强化身份认同，借助 KOC (Key Opinion Leader)真实体验分享践行“种草”逻辑[2]，同时公示入驻机构资质与医护背景，以透明化信息夯实信任基础。顺应消费线上化、便捷化趋势，打通“线上咨询 - 线下服务 - 后续跟进”全链路，线上提供 24 小时问诊、药品下单等即时功能，线下支持门店体验、上门医疗等多元形式，并针对下沉市场推出平价服务与药品，匹配不同场景消费偏好与能力，推动潜在需求转化为实际消费。

在产业资源配置优化层面，平台以技术打破行业分散化痛点，提升整体经济效率。通过建立严格的入驻审核机制，整合优质线下机构，实现医疗设备、医护人员等资源共享，提升中小机构闲置产能利用率，也可以利用互联网技术，实现数据可视化与分析，帮助平台实时掌握订单饱和度、订单进度、成本消耗等情况，精准发现运营问题并优化，同时为营销活动、产品拓展提供数据支撑[3]，再通过建立透明价格公示与用户评价机制，统一审核服务收费标准，通过奖惩倒逼机构规范定价，降低宠物医疗价格投诉率，提升消费者付费满意度，来推动行业良性竞争。

在产业链协同与经济辐射方面，平台立足宠物医疗核心环节，搭建全链条赋能生态。向上游为药品、设备制造商提供精准销售渠道。向下游通过流量导入加入宠物寄养、美容、训练等关联服务。在就业带动方面，平台运营、线下服务团队及合作机构扩容带动社会就业，随着规模扩大，就业辐射与社会价值创造效应将持续增强，促进价值共创，为宠物经济高质量发展注入多元动能。

4. 伴宠云平台的发展路径

构建双边市场协同与信任保障体系。基于双边市场理论，平台以供需精准匹配为核心，搭建宠物主与产品供应商的高效连接桥梁。在用户端，聚焦核心城市 25~35 岁中青年宠物主群体，基于该群体消费行为特征与历史消费数据、线下机构分布数据，科学预判服务需求规模与消费偏好，制定适配的服务定价与资源投放策略，避免供需错配。在供给端，建立严格的入驻机制，对线下诊疗机构实行资质备案，也要同步搭建服务质量考核体系，通过用户评价反馈、定期进行监管，来打破行业的信任壁垒。

打造跨区域、全链条产业生态。以产业集群理论与区域经济协同发展理念为支撑，推动宠物医疗产

业上下游、跨区域的资源整合与协同创新。一方面,深化区域产业集群合作,例如,可以重点对接温州宠物小镇等产业集聚载体,实现医疗设备共享、技术经验交流与产能互补,提升区域产业整体运营效率[4]。另一方面,构建全链条服务生态,伴宠云平台可以向上游联动宠物医疗、用品生产企业,向下游也能延伸至宠物寄养等关联服务。在此过程中,就可以实现产业协同与区域均衡发展的双重目标,同时也能避免同质化竞争[5]。

构建高效、稳定的数字化供应链体系。借鉴价值链理论与数字化供应链管理经验,从采购、物流、产品创新三方面优化供应链效率,降低综合运营成本。在采购环节,采用集中采购与长期战略合作相结合的模式,从而降低药品、食品、医疗器械等核心产品的采购成本。建立供应商动态评估体系,从产品质量、交货时效等维度进行综合考核,保障供应链的稳定[6]。在物流环节,可以利用数字化物流平台,整合物流和仓储的大数据,针对不同城市布局,与当地物流公司达成战略合作,实现药品、用品的快速配送。在产品创新环节,联合上游厂商与科研机构、高校开展协同研发,聚焦宠物健康细分的市场需求,开发功能性食品、慢性病护理产品等差异化产品,提升产品附加值。

5. 结论与展望

在“互联网+”与宠物经济蓬勃发展的背景下,伴宠云平台针对行业服务碎片化、资源配置不均等痛点,以平台经济、产业协同等理论为支撑,通过激活消费潜力、优化资源配置、协同产业链的价值创造,及双边市场信任构建、跨区域产业生态打造、数字化供应链建设的发展路径,为行业数字化转型提供了实践参考。未来可深化数字技术应用、拓展细分服务场景,同时应对政策调整、市场竞争等挑战,通过合规运营与创新升级,持续推动宠物医疗行业标准化、高品质发展,释放“它经济”增长活力。

基金项目

武汉东湖学院 2025 年度校级大学生创新创业训练计划项目:爱宠+——你的掌上宠物医院(XS2025038)。

参考文献

- [1] 毕马威中国《2025 年中国宠物行业市场研究报告》[EB/OL]. <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/cn/pdf/zh/2025/06/2025-china-pet-industry-market-report.pdf>, 2026-03-03.
- [2] 贾兆岩. 认知、情感与行为意向: 社交媒体平台对消费者行为的影响研究——以“小红书”为例[J]. 传播与版权, 2026(2): 101-104.
- [3] 张培, 王佳奇. 制造业企业如何实现商业模式创新?——工业互联网平台赋能视角的纵向案例研究[J]. 管理案例研究与评论, 2025, 18(3): 432-446.
- [4] 吴高毅, 陈璐, 陈成汉. 温州宠物产业加速起势抢滩“它经济”新蓝海[J]. 统计科学与实践, 2025(4): 46-49.
- [5] 张煜迪. 数字经济背景下区域经济协同发展的产业生态构建[J]. 中国电子商情, 2026, 32(1): 118-120.
- [6] 纪全. 基于价值链理论的企业成本控制及优化策略研究——以三只松鼠为例[J]. 全国流通经济, 2025(6): 49-52.