

市场洞察：中国宠物自动喂食器行业 如何应对挑战并实现未来发展？

China Pet Automatic Feeder Industry

中國寵物自動餵食器行業

报告标签：自动喂食器、宠物用品、全渠道布局、环保意识、技术研发
2025年4月

Q1: 在近年来国家政策及标准化指定的情况下，推动了中国宠物自动喂食器行业企业如何发展？

图表1：中国宠物自动喂食器行业相关政策

政策	发布单位	政策内容
《中国制造2025》	国务院	提出以智能制造为主攻方向，推动新一代信息技术与制造业融合，重点发展智能家居、物联网等领域。明确通过创新驱动、质量为先、绿色发展等方针，支持企业技术升级，设立专项基金和产业园区（如2023年超200家企业获5亿元财政补贴）。文件还将智能家居设备列为十大重点领域之一，要求提升产品智能化水平和国际竞争力。
《宠物用品安全技术要求》(GB/T 43839-2024)	国家市场监督管理总局	我国首个宠物用品推荐性国家标准，2024年10月1日实施。涵盖宠物自动喂食器等产品的安全性能、材料环保性要求，包括：电气安全，如喂食器需通过72小时浸水通电实验；化学安全，重金属（铅、镉等）限量标准，防止宠物误食中毒；标识规范：需标注适用范围、材料成分及安全警示。
《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》(2020年修订)	全国人大常委会	强化企业环保责任，要求宠物自动喂食器等产品使用可降解材料，减少塑料污染。明确生产者需建立全生命周期管理制度，违规倾倒工业固废将面临按日计罚（最高100万元）及责任人行政拘留。该法推动行业向绿色制造转型。
《关于促进进出口稳定增长的若干意见》	国务院	鼓励企业拓展海外市场，通过展会、跨境电商等渠道提升出口竞争力（2023年宠物用品出口额达15亿美元）。提供融资支持及税收优惠，如出口退税、研发费用加计扣除等。文件还要求简化跨境物流流程，支持智能喂食器等产品国际化认证

■ 法规与标准化建设推动行业质量提升，头部品牌占据主导地位。

国家通过税收减免、研发补贴等政策，如企业所得税减免15%、研发费用加计扣除150%等，鼓励企业投入智能技术研发。2024年中国宠物用品（非食）市场消费者付款总额为276亿元。2024年宠物用品占商品销售近25%。2024年智能喂食器销量占比达40%以上，远程控制、健康监测（如体重、进食量数据追踪）等功能成为标配。此外，AI与物联网技术的融合推动产品向个性化定制发展，例如根据宠物健康数据调整喂食计划。

政府出台《家用宠物喂食器产品质量标准》等法规，强制要求3C认证及定期质量抽查（2023年合格率95%）。标准化建设淘汰低质产能，头部品牌如小佩、猫宁、小米有品通过认证占据超60%市场份额。同时，数据隐私保护法规《个人信息保护法》强化智能设备的数据安全，提升消费者信任。

2024年，中国宠物用品占比

≈ 24.9%

■ 环保政策引导企业采用绿色材料与技术，推动产品设计优化以及产业联动与生态构建，提升行业整体竞争力

政策引导企业采用生物降解材料及节能技术。例如，部分品牌推出环保喂食器，使用可回收塑料或植物基材料，响应《中国宠物产业发展规划》的绿色化要求。钠基矿猫砂等环保配套产品的兴起也间接推动喂食器设计向低污染方向优化。

政策推动宠物自动喂食器与食品、医疗等产业联动。与宠物健康数据平台合作提供饮食建议，或与电商平台整合供应链资源，形成“产品+服务”生态。2023年超50家企业与科研机构合作研发，提升行业整体竞争力。

来源：头豹研究院、宠物食品联盟、宠业家

Q2：从市场层级看中国宠物自动喂食器行业竞争呈现出明显分化，未来中国企业如何发展，以取代国际品牌在中国的市场份额，进入高端市场？

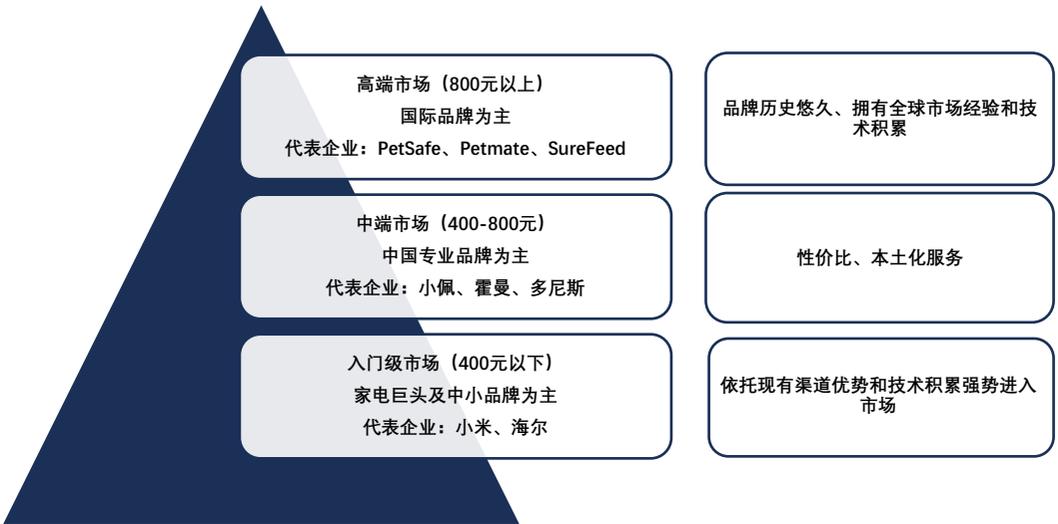
- 中国品牌可以凭借本土化服务、技术创新和性价比优势在宠物自动喂食器市场中占据中低端主导地位，但在高端市场仍需通过差异化功能、品牌溢价构建和文化适配实现突破。

国际品牌的核心优势在于技术积累，而中国企业需突破基础功能，开发AI健康监测、多宠物识别等差异化功能。目前，小佩已通过健康监测和远程控制功能切入中高端市场，未来可进一步整合宠物医疗数据，与智能猫砂盆等设备联动，构建健康管理闭环。企业通过提升硬件可靠性，解决卡粮、断电续航等痛点。鸟语花香通过冻干粮适配技术打造爆款，这类细节创新可增强高端用户信任。

国际品牌擅长通过情感叙事建立品牌溢价。中国企业可借鉴CATLINK的“救命故事”营销，将产品与宠物健康深度绑定，同时结合中国养宠人群的“情感陪伴”需求，打造家庭场景化解决方案（智能喂食器+摄像头联动）。对于高端市场，用户更注重产品设计，可参考米家的简约风格或小佩的欧式外观，推出限量联名款、材质升级版（如不锈钢内胆）。霍曼通过差异化设计（如智能猫砂盆）已实现价格上探。

考虑文化适配度，针对中国用户偏好（如社交分享、高性价比），优化APP社交功能（喂食打卡社区），同时保持高频迭代（如小米生态链模式）。国际品牌本土化速度较慢，中国企业可借此抢占先机。通过东南亚等新兴市场验证技术实力（小佩在泰国TikTok的智能AI喂食器销量破万），再以“国际认可”标签回归中国高端市场，形成品牌势能。

图表2：中国宠物自动喂食器行业市场格局



来源：头豹研究院、宠物食品联盟、宠业家

Q3: 在市场集中度较低且头部企业优势明显的背景下，未来宠物自动喂食器行业中小企业如何对标头部企业，实现进一步发展？

2025年，中国宠物自动喂食器行业头部品牌

小佩、霍曼宠物、嬉皮狗、PAPIFEED、多尼斯、华元宠具、憨憨乐园、汤琪、智汇宠物、憨憨宠

■ 通过精准市场定位与细分市场策略，开发定制化产品以满足特定用户群体需求。

企业通过确定针对人群或宠物品种来定位自身，生产适用于细分市场的产品。针对特定宠物品种或用户群体，开发定制化产品，包括推出适合老年用户的简易操作型喂食器或满足多宠家庭需求的大容量多仓设计。结合场景化需求，拓展商业用途市场，宠物酒店、宠物医院等场景的专用喂食设备。此外，中国品牌如鸟语花香等，多抢占中低端市场，高端市场大多被国际品牌占据。中国品牌推出高性价比产品，通过天猫、京东促销活动抢占下沉市场，因此还有大量市场待开发。

■ 在产品功能上，实现功能创新与用户体验优化，提升产品附加值并增强用户粘性。

在喂食器的功能上进行创新，通过集成AI算法优化投喂策略、宠物健康监测，包括体重追踪、饮食数据分析等，提升产品附加值。通过与宠物医疗数据联动，小佩通过APP整合喂食器与智能猫砂盆数据，形成宠物健康管理闭环。在用户体验上，注重用户体验细节，优化防潮防霉技术、防溢设计，并开发配套APP实现远程控制与健康报告生成，增强用户粘性。

■ 全渠道品牌布局，整合线上平台与线下体验，实现精准营销与用户信任构建。

在品牌发展上，实现全渠道布局。线上深耕电商平台，如拼多多、抖音电商等平台，利用精准广告投放触达目标用户；开发独立站实现DTC模式，积累私域流量。此外，线上通过直播电商，如抖音宠物垂类直播，可以展示喂食器实时互动功能，提升转化率。例如，小佩在独立站嵌入“宠物健康社区”向用户分享喂食数据获取积分兑换服务，增强品牌忠诚度。线下与社区宠物店、宠物医院合作设立体验点，提供试用服务，增强用户信任感。

图表3：中国宠物自动喂食器行业头部企业发展策略

发展方向	优化方式	代表企业
技术竞争	AI健康监测、生态互联、用户体验	小佩：通过APP整合智能喂食器与猫砂盆数据，形成宠物健康管理闭环，提供饮食分析和体重追踪功能。 多尼斯：推出带夜视摄像头和双向语音的F10喂食器，支持APP远程控制，并采用快拆设计提升清洁便利性。
市场细分	高端定制化市场、场景化需求开发如多宠家庭/老年用户	PEPPOS：主打“顶奢科技”定位，以5L大容量、双电源续航和防潮真空密封技术瞄准高端市场，对比米家、小佩的基础功能形成差异化。 霍曼：推出Real系列喂食器，支持冻干粮（12mm以内颗粒）和断电备用电池，针对对食材有特殊需求的用户。
渠道创新	线上直播电商、线下体验双驱动，DTC模式与私域流量运营	小佩：海外市场通过Indiegogo众筹（如PURA MAX猫砂盆超百万美元）、TikTok与KOL合作推广；国内利用抖音直播展示实时互动功能。 霍曼：开发“霍曼宠物”APP联动硬件设备，结合社区论坛和线下宠物店体验点增强用户粘性。

来源：头豹研究院、宠物食品联盟、宠业家

Q4：目前，市场上部分自动投食存在卡粮、储量少、储量不够等情况，难以达到用户期待，宠物自动喂食器将如何向更高级功能演进？

■ 智能保鲜技术成为解决湿粮喂养痛点的突破。

传统自动喂食器多以干粮为主，因湿粮易腐败而难以实现长期自动喂养。最新一代智能喂食器通过多重技术手段攻克这一难题：采用半导体冷却技术将储食仓温度控制在4°C左右，抑制细菌滋生；真空密封技术有效隔绝氧气，减缓食物氧化；紫外线杀菌模块定期对储食仓进行消毒，保持卫生环境。这些技术创新使得湿粮保鲜时间从原来的2-4小时延长至24-48小时，极大提升了产品实用性。

■ AI视觉识别与行为分析为宠物健康监测开辟了新途径。

前沿喂食器开始整合高清摄像头和AI图像识别技术，不仅能识别宠物种类和个体身份，还能通过进食过程中的行为特征分析健康状况。例如，系统可以记录宠物每次进食的时长、频率、姿势等数据，通过机器学习算法建立正常行为模型，一旦发现异常，如食欲减退、咀嚼困难等，立即向主人发出预警。这类技术特别适合多宠家庭和老年宠物监护，虽然目前价格较高，但随着技术普及，成本有望逐步下降。

■ 精准营养管理系统代表了宠物喂养的科学化方向。

新一代智能喂食器不再局限于简单的定时定量功能，而是向全面营养管理平台演进。系统通过输入或自动监测宠物的品种、年龄、体重、活动量等参数，结合内置的宠物营养数据库，自动计算个性化喂食方案，并能根据季节变化、活动量调整等因素动态优化。部分高端产品还整合了体重监测功能，通过内置秤盘记录宠物体重变化，相应调整喂食量。这些功能极大地提升了喂食器的附加价值，使其从简单的工具转变为宠物健康管理平台。

■ 物联网生态整合智能喂食器正从独立设备发展为宠物智能家居系统的核心组件。

领先厂商开始构建基于物联网的宠物生态系统，使喂食器能够与智能猫砂盆、饮水机、宠物摄像头等设备互联互通，形成完整的宠物生活监测网络。这种系统级解决方案提供了更全面的宠物照护体验，虽然整套系统价格较高，但为高端市场树立了新的技术标杆。

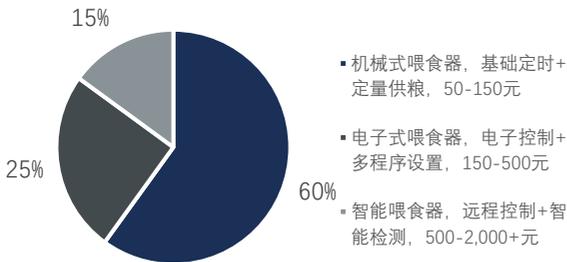
图表4：中国宠物自动喂食行业技术可突破点

技术领域	现有问题	创新功能	价格区间
智能保鲜	湿粮易腐败、无法长期自动喂养	冷藏保鲜、真空密封、UV杀菌	1,500-3,000元
AI识别监测	多宠管理、早期疾病发现	个体识别、行为分析、健康预警	2,000元以上
营养管理	特殊饮食需求	个性化配方、动态调整、药物投放	1,200-2,500元
物联网生态	碎片化养宠、体验割裂	设备互联、数据共享、系统优化	3,000-5,000元(系统)

来源：头豹研究院、宠物食品联盟、宠业家

Q5: 目前, 市场入局品牌增多, 喂食器功能趋同, 面对差异化突围, 当前自动喂食器面临哪些主要挑战?

图表5: 中国宠物自动喂食器市场传统产品类型市场占比



- 智能喂食器行业面临技术稳定性和市场同质化的双重挑战, 创新企业正尝试突破瓶颈以满足消费者需求

行业面临的主要挑战集中在技术稳定性和市场同质化。约30%的用户反馈遭遇网络延迟或软件故障问题, 部分产品因依赖电力供应而在停电时失效, 暴露出基础设施适配性的短板。同时, 多数厂商仍停留在传统定时投喂模式, 未能有效响应消费者对精准健康管理的需求, 导致同质化竞争加剧, 利润空间被压缩。宠智灵科技等创新企业正尝试突破这一瓶颈, 通过开发具备实时健康监控功能的喂食器, 例如监测血糖水平和体重变化, 并与宠物医院数据系统联动。

Q6: 智能宠物自动喂食器行业正处于高速成长期, 技术迭代与消费升级双轮驱动, 未来智能宠物自动喂食器行业的发展趋势是什么?

- 通过AI算法和物联网技术实现行为分析、慢性病预警及个性化喂养方案的深度整合, 从基础功能向健康管理方向转型。

随着AI算法、物联网和边缘计算技术的成熟, 智能喂食器的功能正从基础投喂向健康管理延伸。未来产品将更深度地整合行为分析和慢性病预警功能, 例如通过AI监测宠物的进食习惯、体重变化及活动量, 结合大数据分析潜在健康风险, 如糖尿病或消化系统问题。同时, 物联网技术的进步将优化远程控制和多设备联动体验, 使宠物主人更精准地调整喂食计划, 甚至实现AI自动适配喂养方案, 提升饲养的便捷性和科学性。

- 在环保意识增强的背景下, 智能喂食器的研发重点正转向可降解材料和低能耗技术, 同时通过差异化创新满足老年宠物、多宠家庭等细分市场的需求。

在消费者环保意识增强的背景下, 可降解材料和低能耗技术将成为下一代产品的研发重点。部分厂商已开始采用食品级可回收塑料或竹纤维材料, 同时优化电源管理模块以降低待机功耗。此外, 产品创新将更注重差异化, 例如针对老年宠物开发带关节保健配方的喂食器, 或为多宠家庭设计分时分区投喂系统, 以满足细分市场需求。

- 电商平台已成为智能喂食器销售的核心渠道, 厂商通过线上推广和精准市场细分策略, 覆盖不同消费层级的需求。

电商平台已成为智能喂食器销售的主要渠道, 预计未来占比将继续提升。厂商通过直播带货、社群营销等方式强化线上推广, 同时优化物流和售后服务以提升复购率。另一方面, 市场细分趋势显著, 产品定位日益精准, 如针对出差频繁的单身人群推出大容量远程监控款, 或为高端用户定制带健康检测功能的豪华机型, 以覆盖不同消费层级的需求。

来源: 头豹研究院、宠物食品联盟、宠业家

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹业务合作

数据库/会员账号

可阅读全部原创报告和
百万数据，提供数据库
API接口服务

定制报告

行企研究多模态搜索索引
及数据库，募投可研、
尽调、IRPR等研究咨询

定制白皮书

对产业及细分行业进行
现状梳理和趋势洞察，
输出全局观深度研究报
告

招股书引用

研究覆盖国民经济19+
核心产业，内容可授权
引用至上市文件、年报

市场地位确认

对客户竞争优势进行评
估和调研确认，助力企
业品牌影响力传播

行研训练营

依托完善行业研究体系，
帮助学生掌握行业研究
能力，丰富简历履历

报告作者



陈夏琳
首席分析师
sharlin.chen@leadleo.com



文上
行业分析师
oria.wen@leadleo.com

业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：www.leadleo.com

深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街
道华润置地大厦E座4105室

邮编：518057

上海办公室

上海市静安区南京西1717号
会德丰国际广场 2701室

邮编：200040

南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济
开发区兴智科技园B栋401

邮编：210046