

上门喂宠赚的不再只是“零花钱”

有人年入2万+,想入行的越来越多,催生上门喂养付费教学赛道



紫牛头条
在这里遇见不同



最佳深度媒体 | 未经授权,不得转载摘编

假期出门,家中爱宠谁来照料?随着宠物经济的持续升温,上门喂养服务正从零散的兼职行为,逐步发展为需求旺盛的细分赛道。越来越多从业者争相入局的同时,行业还催生出上门喂养教学这一衍生业务,为想要入行的人群提供系统化专业指导。而在行业蓬勃发展的背后,人身安全、宠物照料、责任界定等诸多潜在风险也不容忽视,从业者与消费者均需提高警惕、做好防范。 扬子晚报/紫牛新闻记者 徐悦

个人推荐 | 上门喂猫副业 | 新手入门指南 (新手版)

课程介绍
这是写给真正想做上门喂猫副业的新手的入门指南,没有鸡汤、不画大饼,只讲真实能落地的经验。

你会清楚地知道:

- 这个副业到底能不能赚、适不适合你
- 新手最容易踩的坑有哪些,如何提前避开
- 第一批客户从哪里来,怎么定价不翻车

如果你不想瞎摸索、不想用时间和情绪去试错,这份指南可以帮你少走很多弯路。

★ 免责声明 (请务必阅读)...

交付周期: 30分钟内

计价方式: 元/次

小高的课程介绍

平台关于“上门喂养宠物”的服务

宠物寄养 寄养

“猫咪上门喂养 遛宠物店 超棒宠物店”

- ¥46 已减 12 小型犬洁净洗护 | 5kg以内
- ¥84 已减 24 中型犬洁净洗护 | 10-15kg | 柯基

保洁清洗 09:00-22:00 上门

神券 最高低至 40 连续

新客专享 团 ¥39.9 已减 68.1 [上门喂猫]基础上门喂养 不

团 ¥74 已减 74 [上门喂狗]上门喂养+遛狗

平台的课程介绍

上门喂宠成风口 教学服务应运而生

“过年期间上门喂猫”“某某地区接上门喂养”……春节将至,在小红书等社交平台检索“上门喂养”关键词,能看到大批从业者在线接单,不少人都标注出服务范围,以自身位置为核心划定几公里辐射圈,承接周边的宠物喂养需求,同时详细列明服务价格、流程、具体服务内容,部分还会明确标注不承接的特殊情况。

“市场有明显的需求,受经济环境和媒体宣传影响,上门喂养成了热门副业,想入行的人越来越多。”在深圳从事上门喂猫行业已经进入第三年的小高(化名),对此感受尤为深刻。

她告诉记者,2024年春节时,彼时仍有本职工作的她发现,身边的上门喂养市场大多还停留在兼职层面,服务定价、行业标准不一。于是她结合留学期间参与流浪猫救助、在宠物医院从事照料工作积累的经验,想要将成熟的宠物服务理念引入本地市场,便从兼职喂猫做起,正式踏入了这一行业。

小高透露,如今市面上不少博主都会分享上门喂养的日常,但内容大多零散碎片化,缺乏从获客、服务到风险控制完整流程,新手很难从中获取有价值的

经验。凭借在多家主流喂宠平台学习专业培训的积累,再加上上千次上门喂养的实战经验,小高顺势推出了系统化的上门喂养教学课程。

选择推出收费课程而非免费分享,小高有自己的考量。“上门喂宠看似低成本入行,实则是高风险服务,涉及客户的家庭财产安全、宠物的生命健康,还有彼此之间的信任问题。”她认为,如果学习者连为专业知识付费的意愿都没有,很难相信他们未来会重视服务品质,会对客户和宠物承担起应有的责任。在她看来,收费不仅是对自己专业经验的价值认可,更是一种双向筛选,能确保学员是真正想踏实入行、做好服务的人,而非单纯想“上门撸猫”的爱好者。

有人喂宠年入2万+ 不再是“赚点零花钱”

记者观察到,如今的上门喂养市场,早已摆脱早期“赚点零花钱”的单一一定位,成为不少人开辟第二收入的重要选择,服务群体也愈发广泛。

“去年全年靠这个副业收入有2万元以上,淡旺季差异特别明显,旺季基本都集中在春节、国庆这些长假期间。”小高的定价采取“基础套餐+个性化加价”的模式,5公里内基础服务55

元/次,涵盖喂食、换水、铲屎、15分钟宠物互动及居家环境基础检查,多照料一只猫加收5元,无电梯的楼梯房则额外收取5元服务费等。

小高坦言,这份副业虽收入规模有限,却有着时间灵活、工作方式轻松的优势。“教学服务其实也就刚开启一个月,因为我平时会发些上门喂养的笔记,不少同行好奇我是怎么做起来的,就会来咨询。”也正因此,目前教学服务在她的收入中占比并不高,“卖课比较吃流量,如果帖子爆了的话,看到的人多了,对这个比较心动可能会购买,所以这个占比是非常小的。”

根据小高的观察,在她接触的人群中,想入行的有主业收入一般、希望增加收入渠道的上班族,还有在家带娃、想利用碎片时间赚钱的宝妈,也有不少纯粹喜爱宠物、希望通过“撸猫遛狗”实现兴趣与赚钱结合的爱好者。

针对学员的需求,小高设计了一套进阶式的课程。基础课程聚焦“能不能做”的认知问题,就是帮学员建立正确的职业心态,设计能快速获得客户信任的自我介绍模板,同时明确服务过程中的风险边界。小高说,“如果想要了解该怎么做,看新手指南第一步,就能明确自己该做什么、该规避什么。”

效率课程主打数字化工具

的运用,教学员用排单表管理多客户需求,通过合理规划服务路线,避免漏单、错单等低级错误。小高透露,旺季时她一天要服务15到18家客户,正是这套高效的排单方法,让她从业期间从未出现过服务疏漏。

进阶课程则聚焦“怎么赚钱”的核心问题,涵盖小红书等平台的差异化获客技巧、客户咨询的高效转化话术、应对报价压价的沟通策略,以及如何将一次性客户转化为长期回头客的复购方法。

相关业务陆续推出 风口之下需理性看待

尽管上门喂养及衍生教学业务前景向好,但作为新兴行业,其潜藏的风险仍需从业者与消费者共同警惕。

对消费者而言,将家门钥匙交给陌生人,首先要面临人身与财产安全的考验。小高建议,客户家中一定要安装摄像头,上门前也要与主人实时联络,这些都是小高的教程里有所提及。“客户最在意的是安全感,这是0和1的问题,只有先确认安全,才会考虑后续服务。”对从业者来说,宠物健康识别能力是专业门槛。“客户真正在意的,是在他们离开的时间里,你能不能像主人一样,留意到宠物精神状态、

排泄物、食欲的细微变化。”小高在教学中也花大量篇幅讲解宠物异常识别。

如今,上门喂养的服务主体正不断丰富,除了个人从业者,不少宠物店、家政服务公司也纷纷入局,推出专属的上门喂养服务。记者在某点评平台检索“上门喂养”相关关键词发现,涉足这一领域的商家类型多样,定价也参差不齐,单次服务价格大多在百元上下。

“当安全和专业的基础都满足后,宠物主才会用更细致的归家体验来评判服务的性价比。比如是否会顺手清理散落的猫砂,是否会摆正被宠物打翻的物品,这些细节决定了客户是否会成为回头客。”小高说,上门喂养行业的竞争最终会回归到服务本身。

上门喂养行业的快速发展,折射出宠物经济的旺盛活力。无论是个人从业者还是入局的商家,唯有守住专业与责任的底线,才能在赛道中站稳脚跟;而消费者选择服务时,也应多做甄别,优先选择有资质、有口碑、有完善服务协议从业者,切勿因贪图低价忽视风险。归根结底,上门喂养的核心是信任与用心,唯有双方共同维护,让服务更规范、更专业,这份围绕宠物的暖心生意,才能在宠物经济的浪潮中走得更稳、更远。

“一代人有代人的十字绣”,这种“老式”手工又火了

紫牛热点



小赵的拼豆作品

把颜色各异的塑料豆放进专用背板,用电熨斗轻轻加热,零散的小豆子慢慢粘连定型,变成一幅小巧可爱的像素画……从2025年开始,“拼豆”这项手工爱好在年轻人中掀起热潮。

打开社交平台,各类拼豆作品随处可见,既有贴合网络热点的霉豆腐造型,也有精致到舍不得碰的立体摆件。从“我染上了拼豆”到“用拼豆的方式制作霉豆腐”,拼豆进入3D立体时代,一个个话题接连登上小红书热榜,这种“老式”手工也因此网络上持续走红,被网友们调侃为“一代人有代人的十字绣”。截至2026年1月,小红书“拼豆”话题

浏览量已突破57亿,入选《小红书2025年度兴趣报告》十大出圈“奇怪”兴趣,还跻身淘宝2025年度十大商品。

记者了解到,“拼豆”早在十多年前就已出现,是一种以彩色塑料小豆子为原料,通过拼摆图案、高温熨烫定型,制作出各类造型的手工活动,最初多作为亲子互动游戏,深受家长和孩子喜爱。

如今,这项曾经流行过的手工再度翻红,让不少人心生疑惑:“它为啥突然又火了?”

来自江苏的小赵向扬子晚报/紫牛新闻记者介绍了自己接触拼豆的经历:“最初在朋友家看到拼豆成品,看着很有意思,就出

于好奇尝试了。”小赵说,作为一名上班族,她平时的工作压力较大,一段时间下来,拼豆逐渐成为了一种解压方式,“想要的图案可以用拼豆软件生成,不用太高的技巧,拼完看到自己做的成品,疲惫感也会减轻不少。”

此外,创造力也是拼豆能够持续走红、长居热榜的关键。以前,拼豆作品大多是简单的平面卡通图案,创作形式相对单一;现在的爱好者们则不断突破创新,把网络热点、生活趣味等各种元素融入拼豆创作,让这项老手工玩出了新花样。

与此同时,拼豆的呈现形式也从传统平面升级为立体造型。

创作者们通过拆分拼接、趁热塑形等巧法,将小小拼豆打造成可随手把玩的立体物件。有模拟拉丝效果的拼豆披萨、可旋转的拼豆风车,还有五彩缤纷的拼豆花束、精致灵动的拼豆仙女棒……每一件作品都需要仔细搭配,部分复杂作品还需借助专业工具塑形,一通操作下来,拼豆成为更具质感的手工艺品。

这几年,钩针、棒针等传统手工也在网上掀起热潮。爱好者们不断创新款式和颜色,做出了各种小挂件、玩偶配饰等,打破了传统手工的使用局限,与拼豆的再次走红有异曲同工之处。

扬子晚报/紫牛新闻见习记者 鲁玥