

一套宠物定制照片收费2万元,顶尖摄影师年入100万元

宠物摄影钱眼狂奔

当下,将宠物视为“家人”的养宠人越来越多。据《2025年中国宠物行业白皮书》,中国城镇宠物(犬猫)主已达7689万人,催生了一股规模超3000亿元的消费浪潮。在这股浪潮中,宠物摄影——这门为“家人”留存影像的生意,正从极少数人的需求,变为一些人的刚需。

年营收接近800万元

英宠摄影联合创始人兼摄影总监张天航透露,2011年在英国读研时,他的研究方向就是犬类摄影,然后开始接一些商单。毕业回国,他和搭档(英宠摄影创始人何绮玥)一起创立了英宠摄影,在北京开了第一家店,从一家小工作室起步,如今在全国已有7家门店,成立到现在已经有15年,去年营收接近800万元。

作为摄影总监,张天航拍一套宠物写真的价格是5200元,订单已经排到一年后。每年大概会拍600组,流水300万元左右,个人年收入稳定在100万元以上。听起来可能有点夸张,但在这个看似小众的行业里,有人愿意为宠物一掷千金,他们把宠物视为家人,记录它们成为一件郑重的事。

在这个行业里,大部分从业者是个人摄影师,像英宠摄影这样有30多人的团队、7家连锁店的,不多。该团队的核心是7位全职摄影师,人员非常稳定,最短的也干了7年,每位摄影师都配有一位宠物引导师。这个角色非常重要,工资和摄影师差不多,每月也能拿到1万元至2万元。引导师负责调动宠物的情绪和状态,好的引导师是拍出好照片的关键。此外,还有6位后期、几位客服和店长等支持岗位。

最开始只有两个人,到2015年团队扩大到20人左右,也开始带学生。

真正的扩张是从2020年开始的。那一年,英宠摄影在上海开了第一家店,之后陆续在广州、北京等地又开了几家店。今年3月和6月,北京新开了两家店,还计划10月在成都开一家。

客单价平均在2000元,上海地区的客单价格高,均价2400元/套,北京地区均价1300元/套。主要是因为上海约张天航拍的人多,他的定价会高一些。定制拍摄的话,一天收费1万元,一般去客户指定的城市拍两天,就是2万元。还有携宠婚纱照,一天收费1.4万元。

算下来,像北京那种大店,一个月流水能有30万元左右,小店大概10万元。去年公司总营收接近800万元,但净利润不到100万元,利润率差不多10%。不算高,主要成本在人工和房租。

这行也有明显的淡旺季。春秋季节是旺季,天气好,适合拍外景,而外景价格也比内景高。

客户愿意为宠物花钱

英宠摄影的客户大多是普通人,甚至有的人自己生活很节俭,但在宠物身上花钱毫不手软。他们不一定是富豪,但一定是“极致爱宠人士”。

有个广州的客户,家里的狗生病了,她专门辞掉工作,带着狗来上海治病。她在崇明岛租一辆房车住下,就是为了方便带狗看病和休养。之后还请英宠摄影去给她的狗拍照,两天花了2万元。她说狗年纪大了,状态不好,不用拍太多,但就要拍最好的。对她来说,狗是家人,治病和



英宠摄影创始人何绮玥(受访者供图)



段。英宠摄影开商场店,就是想让更多人知道:原来还可以专门给宠物拍照。

现在也有人问,AI(人工智能)会不会对摄影有冲击?AI直接合成照片,就不用拍了,确实有客户拿AI生成的场景图来找英宠摄影,问能不能实景搭建出来拍。但这行更注重的是“体验”,尤其是外景和旅拍。带狗去雪山、沙漠、草原,那种真实的奔跑、互动,是AI替代不了的。客户花钱买的,不仅是几张照片,更是一段和宠物共同经历的美好回忆。

英宠摄影这几年也开始做培训,一期课程收费1.28万元,包含30天线上预习和5天线下实操,已经培养了五六百名学员。很多人学完回去自己开工作室。

虽然难以复制,但英宠摄影还是想继续开新店。随着养宠人群越来越庞大,愿意为宠物留下影像的人也会越来越多。也许再过几年,宠物摄影也会像儿童摄影一样,成为每个养宠家庭的“标配”。到那时,这个行业会真正迎来它的黄金时代。

纵深

准入门槛低易滋生乱象

在小红书上,关于#宠物摄影#有23万+的笔记发布,关于“宠物摄影师挣不挣钱”“宠物摄影师怎么入门”的话题讨论声不断。但不得不承认的是,并非所有从业者都能实现月入过万,更不可能每月过万。业内真正能赚到钱的实体店并不多,有些门店即便放出两千元套餐,客户可能只选几百元。此外,宠物摄影工作受制于时间,很多猫狗比人更怕热,户外拍摄无法进行,可能在夏天的两三个月都是没有收入的。这也是腰部摄影师阿坤遇到的问题。他在调研过武汉的宠物市场后发现,一个城市的宠物数量是有限的,每天新增的宠物也不是很多,市场并没有想象中广阔;其次,与人像摄影不同,宠物摄影消费的复购性低,“有些宠物可能一辈子就拍一两次正式照,拍过了就没得拍了。”再三考虑过后,阿坤并不打算专职于宠物摄影,而是与其他拍摄内容并进。

另一方面,在虚无看来,与人像摄影圈子相同,宠物摄影行业也存在同一普遍性问题——摄影师的准入门槛低。“很多人买了相机就觉得自己是宠物摄影师了,参差不齐,拉低整体的拍摄水平,但忽略了对宠物知识的了解。”对此,以拍摄“故宫的猫”系列出名的职业摄影师克查也深有同感。很多同行刚起步时,为打开知名度,不惜打起价格战。“一二百块钱就能拍一套,甚至有人不要钱,免费拍。最后把自己也卷了,发现不挣钱又拍拍屁股走了。这种行为只会把行业整体价格,以及大众对宠物摄影的认知拉低,其他同行都不太好干。”他认为,在宠物服务业态遍地开花的当下,如何构建行业标准以及全面的行业体系,是找好“人宠平衡点”的关键。

重庆商报综合每经新闻、济南时报、九派财经

留下纪念都是最重要的事。

还有一位客户,每年都带着狗从西宁到北京,就是为了给狗拍雪景、上长城,一次花费2万元左右。在他看来,狗的一辈子值得这样的纪念。

有些客人是“愿意把钱花在狗身上”,他们自己穿着普通,但拍照时常常会选最贵的套餐。有客户住在老弄堂里,可愿意花几千元请人们上门给宠物拍照。

更常见的是“复购率极高”的老客户。张天航有一半的客户是每年都来拍的,很多人今年拍完,直接就把明年同一时间的档期约上。这和婚纱照一辈子拍一次完全不同,宠物摄影是持续的记录。有的人从养的第一只宠物小时候开始拍,一直拍到它离开,接着养第二只,继续拍。十几年来,照片连起来就是一部“宠物成长史”,有的客户的孩子还在摇篮里就开始和狗一起拍,拍到孩子都上学了。

对他们来说,宠物不只是宠物,还是精神寄托。尤其是一些独居的年轻人,或者是没有孩子的夫妻,宠物就是他们最亲的“孩子”。这种情感联结,是推动这个行业发展的最根本的动力。

宠物写真馆悄然兴起

近年来,随着“它经济”的持续升温,一股为爱宠拍摄写真大片的风潮悄然兴起。记者走访了解到,宠物写真馆已在不少城市落地,有店铺定制宠物写真的价格超过万元,生意依然火爆。

“给狗狗拍摄这组写真花了1000元,价格挺贵的,但我觉得值得,这些照片是我和狗狗共同的温暖回忆。”刘先生家住重庆,上周刚为自己的宠物狗拍摄了生日写真集,刘先生告诉记者,“它就像我的‘家人’,我希望用照片记录下它的每个可爱瞬间。”

像刘先生这样的宠物主人正变得越来越多。据《2025年中国宠物行业白皮书》显示,2024年,我国宠物数量为12411万只,较2023年增长2.1%。其中,宠物犬数量为5258万只,较2023年增长1.6%,宠物猫数量为7153万只,较2023年增长2.5%。城镇(犬猫)消费市场规模增长7.5%,

达到3002亿元。单只宠物犬年均消费2961元,较2023年上升3.0%。单只宠物猫年均消费2020元,较2023年上升4.9%。

“我们的客户七成是‘90后’和‘00后’年轻人,他们把宠物当作孩子和伴侣,愿意为情感买单。”北京一家宠物写真馆老板告诉记者,最贵的定制套餐价格高达上万元,包括外景拍摄、专业修图和精美相册,仍然供不应求。宠物摄影难度大需建立信任、快速抓拍。

目前,随着市场竞争加剧,单一摄影服务已难以满足需求,许多写真馆开始拓展业务边界。“除了基础拍摄,我们还提供宠物美容、定制服饰租赁、照片周边制作等服务。”成都一家宠物写真馆老板介绍,“很多客人拍完照片后,会顺便给宠物做美容或定制钥匙扣等纪念品。”

拍宠物比拍人难多了

张天航说拍宠物和拍人完全是两回事。拍人你可以沟通,让对方摆姿势。拍孩子,家长还能哄一哄、镇得住。但宠物不行,它们更不可控,没法交流,全靠引导和抓拍。一个习惯拍摄人的摄影师,转来拍狗会非常痛苦,他会习惯性地等“完美瞬间”,实际上,拍狗需要一直连拍,从几百张里挑一张。

每只宠物的性格天差地别:有的胆小缩成一团,有的兴奋得像“撒手没”,有的压根不理你。这就需要摄影师和引导师有足够的经验,知道怎么靠近、怎么引导,甚至为它创造一个感到安全舒适的环境。所以,摄影师都必须从引导师做起,干了好几年才能独立拍摄,门槛其实很高,这两年很多是从儿童摄影、婚纱摄影转行过来的,但都不太适应。

这两年英宠摄影也感受到北上广地区的客单价有点下滑,成都、重庆这些地方的预约量在上涨。所以今年决定在成都开店,明年还计划去长沙。

宠物摄影这个行业,虽然在国内已经存在二十多年了,但真正被大众知晓还是近几年的事。2018年左右,随着养宠人群扩大和消费意识觉醒,这个行业开始快速成长。

宠物摄影目前还处在“市场教育”阶



英宠摄影联合创始人兼摄影总监张天航正在拍摄(受访者供图)