



## PetScape宠境AI宠物空间生成与制造平台

AI驱动的宠物空间生成与制造平台

PetScape | 宠物专属场景定制平台

为您的宠物，  
打造独一无二的  
理想家园。

自然语言描述 🔍

图片转3D建模 🔍

下单交付实物 🔍

氛围图片生成 🔍

PetScape



# 一句话，AI 打造你的专属生态缸

— 从想法到现实，30秒生成3D效果图 · 1:1完美落地 —

STEP 01  
你的想法

我想要一个热带雨林风格的守宫缸

AI 解析中...

风格识别 热带雨林

生物匹配 守宫+植物

环境模拟 温湿度+光照

STEP 02  
AI生成3D效果图

30s

STEP 03  
实物落地 1:1 还原

完美落地



AI × 3D × Pet × Manufacturing  
*PetScape*宠境AI宠物空间生成与制造平台

# content

## 目录

01

愿景与使命

Vision

02

市场机会

Market Opportunity

03

行业痛点

Problem

04

解决方案

Solution

05

产品展示

Product



AI × 3D × Pet × Manufacturing

*PetScape*宠境AI宠物空间生成与制造平台

06

07

08

09

10

核心技术壁垒

商业模式

商业闭环

市场竞争

市场推广策略

Technology

Business Model

Business Flywheel

Competitive Landscape

Market



AI × 3D × Pet × Manufacturing

*PetScape* 宠境AI宠物空间生成与制造平台

*11*

*12*

*13*

*14*

*15*

运营及供应链

数据指标

发展规划

创始团队

融资计划

Operation

Traction / KPI

Roadmap

Team

Fundraising

01



愿景与使命

Vision

成为全球异宠行业最大的全生命周期服务基础设施

我们不仅定义空间造景的标准

更是重新定义人类与异宠的共生关系



# 01 • 愿景与使命

## Vision



## 成为全球异宠行业最大的全生命周期服务基础设施，

我们不仅定义空间造景的标准，更是重新定义人类与异宠的共生关系。



国内验证 → 全球复制

# 02



## 市场机会

Market Opportunity

成为全球异宠行业最大的全生命周期服务基础设施

我们不仅定义空间造景的标准

更是重新定义人类与异宠的共生关系



02 ●

# 市场机会

Market Opportunity



# 1. 宠物行业趋势：

宠物消费正 经历从 标准品 到 个性化空间 z 从 产品 到 服务 z, 从 大众 到 细分 的范式转移，异宠市 是宠物消费中增速最快、且最缺乏品牌和服务的赛道。

- 全球宠物市场：2026年规模预计突破3500亿美元，其中异宠（爬行、两栖、小宠）占比约8%，但年复合增长率高达28%，远超传统猫狗市场（8%）。

- 中国异宠市场：2025年市场规模已达500亿人民币，预计2028年突破1000亿。驱动力来自于Z世代（占比超40%）和银发族（追求陪伴）的崛起。

- 定制消费升级：超过65%的宠物主表示“愿意为宠物独一无二的空间支付溢价”，其中Z世代占比达78%。

- AI降低设计门槛：传统宠物空间定制成本在高，且周期长。AI将设计成本降至接近零，生产端3D打印让单件定制成本可控，市场从“只有少数人用得起”变成“大众可消费”。

## 2.空白与机会：

全球TAM市场中，中国市场占比为5.83%，显示出中国市场在全球总体市场中的份额相对较小。而在全球SAM市场中，中国市场占比上升至40.00%，这表明中国市场的可服务市场比例显著提高，可能意味着更高的渗透潜力或更强的市场聚焦能力。

<b>TAM</b> (全球异宠市场总规模)	<b>1,200亿美元</b> (≈8,400亿人民币)	涵盖活体、食品、设备、医疗服务等全品类。	<ul style="list-style-type: none"> <li>全球：1,200亿美元</li> <li>中国：500亿人民币(约70亿美元)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全球：北美/欧洲成熟异宠文化 + 东南亚新兴市场(增速18%)</li> <li>中国：社交媒体种草 + Z世代养宠意识提升(增速28%)</li> </ul>	验证这是一个千亿美元级、高增长的赛道，天花板极高。
<b>SAM</b> (可服务市场：造景+耗材+智能设备)	<b>250亿美元</b> (≈1,750亿人民币)	其中“定制化造景”渗透率不足1%，增长潜力巨大。	<ul style="list-style-type: none"> <li>全球：占TAM约21%</li> <li>中国：估测约100亿人民币</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>定制化消费升级趋势(65%用户愿为定制付费)</li> <li>目前供给极度分散，无品牌化服务商</li> </ul>	这是我们的直接战场。验证“定制化造景”是一个低渗透、高潜力的蓝海。
<b>SOM</b> (可获得市场：3年内)	<b>3亿美元</b> (≈21亿人民币)	基于“中国1,000家B端客户 + 海外C端独立站”的保守测算。	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国(主干)：1,000家B端 × 年均5万采购 = 5亿</li> <li>东亚/北美(起步)：C端独立站首年目标500万美金</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>B端：AI系统/SaaS+供应链锁定，年续费率90%+</li> <li>C端：内容种草+渠道合作，获客成本可控</li> </ul>	3年内实现从0到3亿美金的路径是清晰的、可执行的。

# 05



## 行业痛点

Problem

宠物消费正在经历从“标准品”到“个性化空间”

从“产品”到“服务”

从“大众”到“细分”的范式转移

异宠市场是宠物消费中增速最快

且最缺乏品牌和服务的赛道

# 3.行业痛点

## 传统宠物空间定制存在多重断点

### 设计门槛高

普通用户不会 CAD，也很难准确表达尺寸和结构。

### 沟通成本高

设计师、工厂和用户之间来回确认，周期长且容易失真。

### 缺少可视化

用户在下单前难以判断最后的空间是否适合宠物。

### 产品同质化严重

市面现货难以匹配具体宠物习性和用户审美。



### 价格不透明

用户不知道设计、材料、打印和人工复核分别花在哪里。

### 适配性差

洞口、坡度、通风、材料等细节常常没有被系统验证。

# 04



## 解决方案

Solution

### 为 C 端用户

提供 “AI 诊断 → 方案设计 → 全案交付 → 耗材复购” 的

全托管服务

### 为 B 端异宠店与医院

提供 “从获客到交付” 的 SaaS 系统与供应链

# 4.用户画像：

**C端核心用户：为爱宠“投资”的品质消费者**

需求定义：我希望不费心、不踩坑，就能给宠物一个既健康、又独一无二的震撼空间。

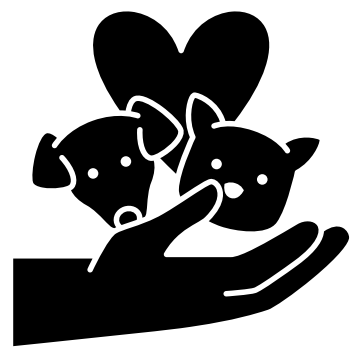
**B端核心客户：亟需升级的经营困境者**

需求定义：想让客户多花钱买造景、多回头买耗材，但没有设计能力和供应



## 异宠主人

- 小红书重度用户，相信“毛孩子也是家人”，愿意为“颜值+安全感”付费。关注设备参数、饲养科学性，追求“与众不同”的视觉奇观
- 典型行为：每月在宠物上花费至少500元，习惯线上种草、线下策。



## 异宠店主/宠物医院：

- 全国约有 10,000+家 专业异宠店和宠物医院。他们正在经历利润下滑、客户流失。



# 5. 解决方案：

我们面对两个相互关联但需求不同的客群，通过“以C养B，以B扩C”的策略进行覆盖。

## C端核心用户：为爱宠“投资”的品质消费者

需求定义：我希望不费心、不踩坑，就能给宠物一个既健康、又独一无二的震撼空间

付费意愿：超过 65% 的用户愿意为“专业的、定制化的空间方案”支付溢价（对比标准品）。

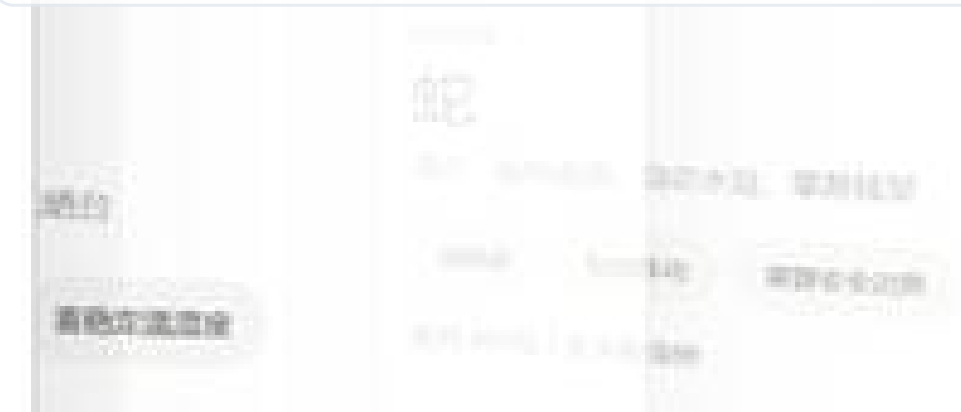
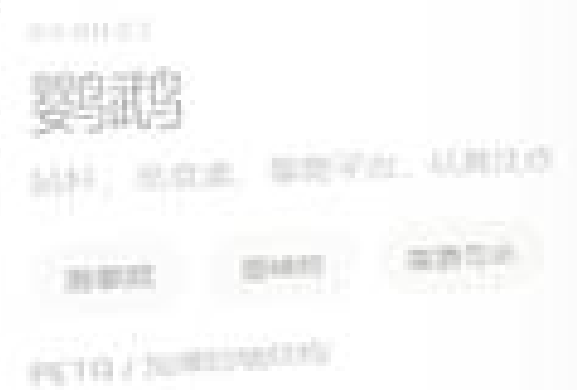


老鼠插画图 / 4-5

## B端核心客户：亟需升级的经营困境者

需求定义：我希望不费心、不踩坑，就能给宠物一个既健康、又独一无二的震撼空间

我们的价值：将其店内服务升级为“卖宠物 + 卖方案”，平均客单价可提升 3-5 倍（从200元活体，到2000元造景）。



05



产品展示

Product





PETSCAPE是面向异宠的 AI 定制环境平台，  
提供宠物生态系统的全托管服务

用户可选择宠物品种、创建宠物档案、上传当前饲养环境照片，并用自然语言描述想要的 VIBE。平台会根据需求生成整体改造效果图，再将效果拆解为可购买、可打印、可交付到家的标准化模块与整装方案。

景巴

定制造景

精确度

高性能

# 01 PetScape 宠境: 高端3D打印萌宠造景专家

美学与安全的完美融合，为您的爱宠量身定制

## 标准&定制

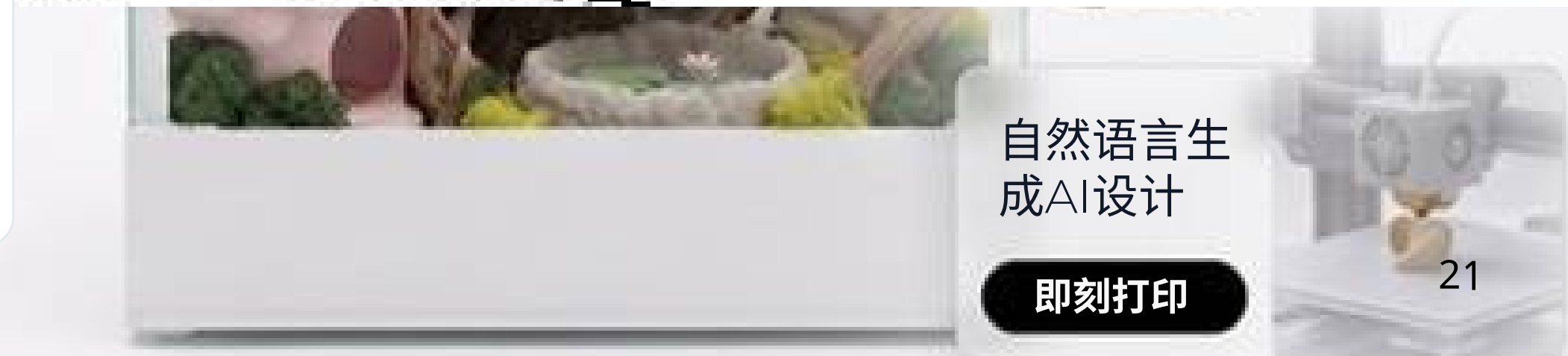
无需建模基础，提供多样标准方案，亦可定制独一无二的栖息地。

## 多宠适配

材料安全严选食品级PLA/PETG环保材料，无毒无味，爱宠无忧。

## 生态美学

融合自然景致与创意风尚，打造家中的小小生态微景观。



自然语言生成AI设计

即刻打印

# PetScape宠境:高端3D打印萌宠造景专家

PetScape 的 AI 生成能力不是一个“出图工具”  
而是一条从用户想法到可交付实体的完整生成链路



## AI设计入口

- 用户只需上传宠物照片、当前饲养环境照片，选择物种与体型档案，并用一句自然语言描述想要的空间风格，系统即可自动完成「意图理解 → 场景生成 → 3D 结构化 → 参数调整 → 适配评分 → 模块报价 → 生产文件」的全流程。



## AI模型训练

- 用户看到的是一个好看的改造方案，但系统底层沉淀的是可训练、可复用、可生产的结构化数据。因此，PetScape 不是在做一个宠物 AI 玩具，而是在做一个 AI 驱动的宠物空间生成与制造平台。

# 06



## 核心技术壁垒

Technology

我们的壁垒不是「用了很强的 AI」

而是一台端到端跑通的自研引擎

和一份别人拿不到的数据资产

# PetScape Engine: 一句话，到生产文件

自研四层引擎 · 端到端已跑通 · 全链路无人工干预



引擎每运行一次，五类训练数据同步落库——它既是产品，也是数据飞轮的采集器

# 制造闭环：从生成到实体的最后一公里

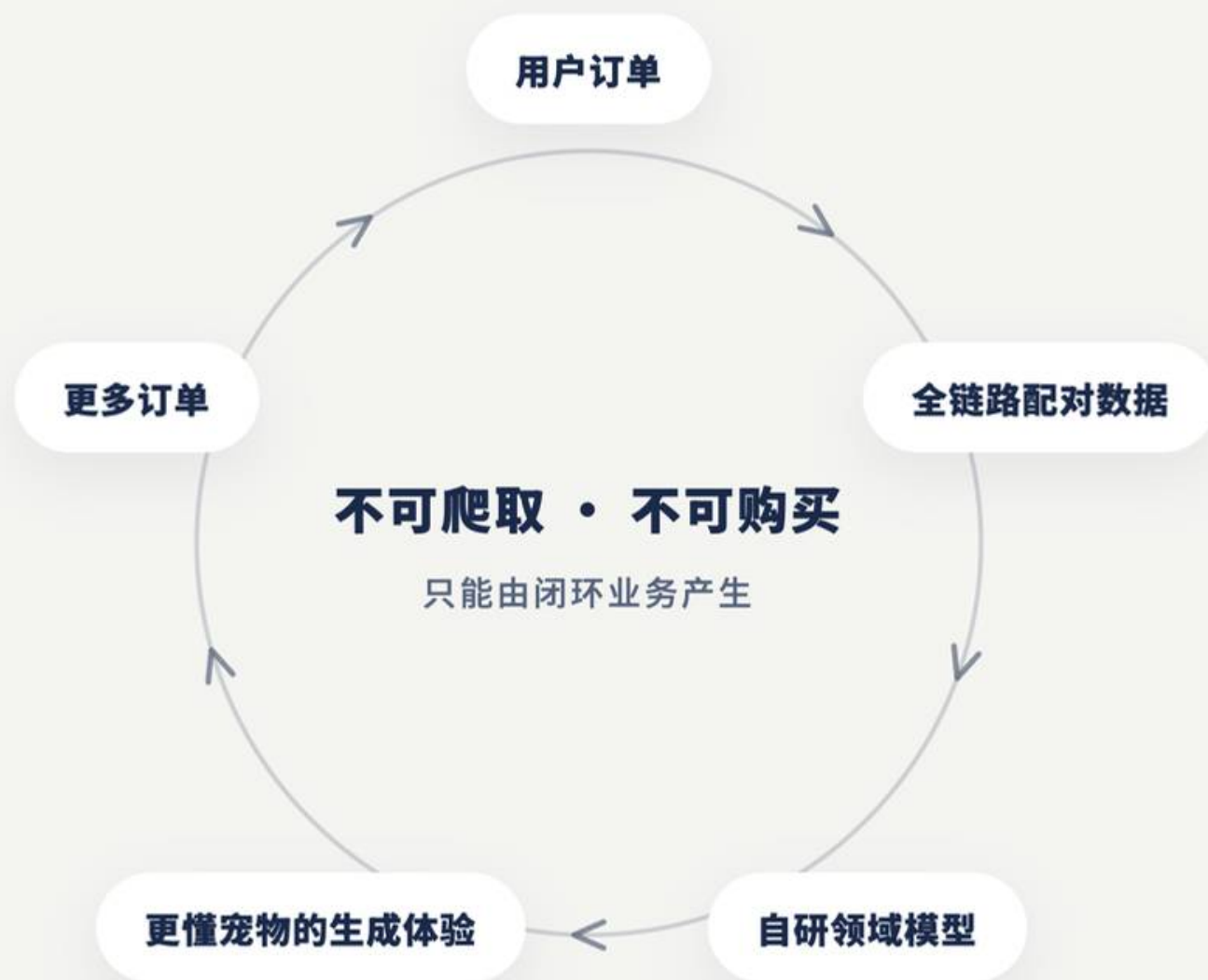
物理世界约束求解层 · 生物安全 × 结构强度 × 可打印性



会生成图片的公司没有制造出口，会 3D 打印的工厂没有宠物知识——壁垒不在单个功能，在闭环本身

# 每一笔订单，都在训练下一代模型

全球唯一的「宠物 → 空间 → 结构 → 反馈」全链路配对数据集



≥ 10 条

单均沉淀结构化训练样本

10 万级

1 万笔订单 ≈ 垂直模型训练门槛

大厂不缺算力，不缺想法——缺的是这份只在闭环里产生的数据

# 自研模型路线图：引擎已跑通，模型随数据升级

三级阶梯 · 每一级由数据里程碑触发，而非时间表



技术研发资金的落点就是这张表——T2 阶段单机八卡，欢迎 GPU 生态伙伴以算力赞助参与

# 3.行业痛点

## 传统宠物空间定制存在多重断点

### PetScape Engine —— 自研引擎架构

PetScape Engine: 一句话, 到生产文件——自研四层引擎, 端到端已跑通, 全链路无人工干预。

### PetScape Engine —— 自研引擎架构

PetScape Engine: 一句话, 到生产文件——自研四层引擎, 端到端已跑通, 全链路无人工干预。

#### 代码块

- 1 多模态理解层 (文字 + 照片 + 宠物档案 → 结构化设计意图)
- 2 ↓
- 3 空间生成层 (设计意图 → 风格化设计 → 3D 结构, 多视图一致性验证)
- 4 ↓
- 5 约束求解层 (生物安全尺寸 · 结构强度 · 可打印性 → 见 6.2)
- 6 ↓
- 7 参数化制造层 (3D 结构 → 体型尺寸档位 → 切片 → 打印指令)

# 02 PetScape 解决方案

AI负责创意，规则负责落地，制造负责交付



## 草图层

快速生成多个方向，帮助用户做审美选择。



## 规则层

宠物约束和打印规则保证结构可用。



## 生产层

报价、审模、打样和反馈回流形成闭环。

01

文案需求

02

草图候选

03

小件

04

05

AI调整

06

实物打样



# 03 PetScape 宠境安全性 Q&A

宠物会不会咬？有没有毒？  
会不会闷？会不会坏？

## Q1: 3D打印的东西会不会很粗糙？ 刺手？

- ①用的是高精度光固化和超精细喷嘴 FDM双模式；
- ②所有成品出厂前必须经过手工打磨 +边缘圆角处理；

**PETG 耐用水杯级**  
耐摔耐温，升级款

**TPU 柔性材质**  
软垫、防滑底座专用

**PLA 食品级**  
环保可降解，基础款

## Q2: 3D打印材料安全性

- ①作为平台我们有义务有责任筛选不合规不适合的3D打印材料
- ②根据不同的湿度环境以及宠物类型自动匹配适合的材质

常见3D打印材料安全性与宠物适配

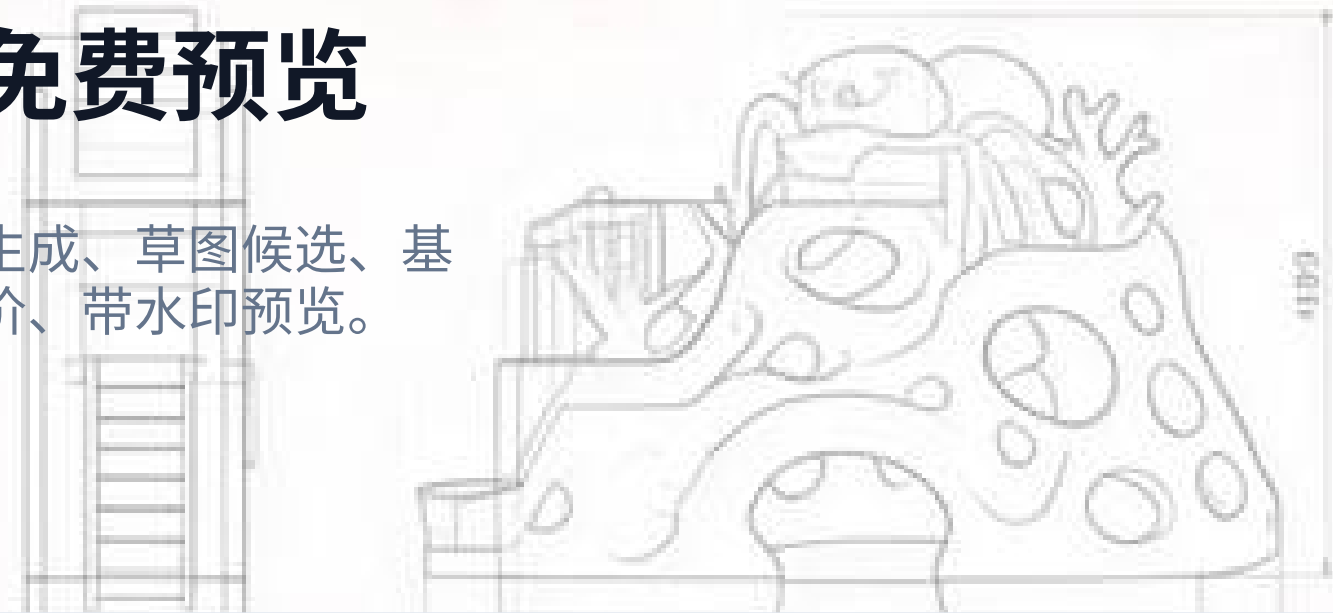
材料	安全性	耐咬性	耐热性	适合宠物
PLA	较高	低	低	猫、小型犬、仓鼠
PETG	高	中	中	猫、兔子、豚鼠
ABS	一般	高	高	不建议直接接触
TPU	高	高	中	狗、猫
尼龙 (PA)	高	高	高	中大型犬
树脂	低	低	低	不建议

# 04商业模式

商业模式核心：免费 AI 设计体验 → STL 数字产品销售 → 3D 打印实物定制，目标毛利率 50%-70%

## 01 免费预览

文案生成、草图候选、基础报价、带水印预览。



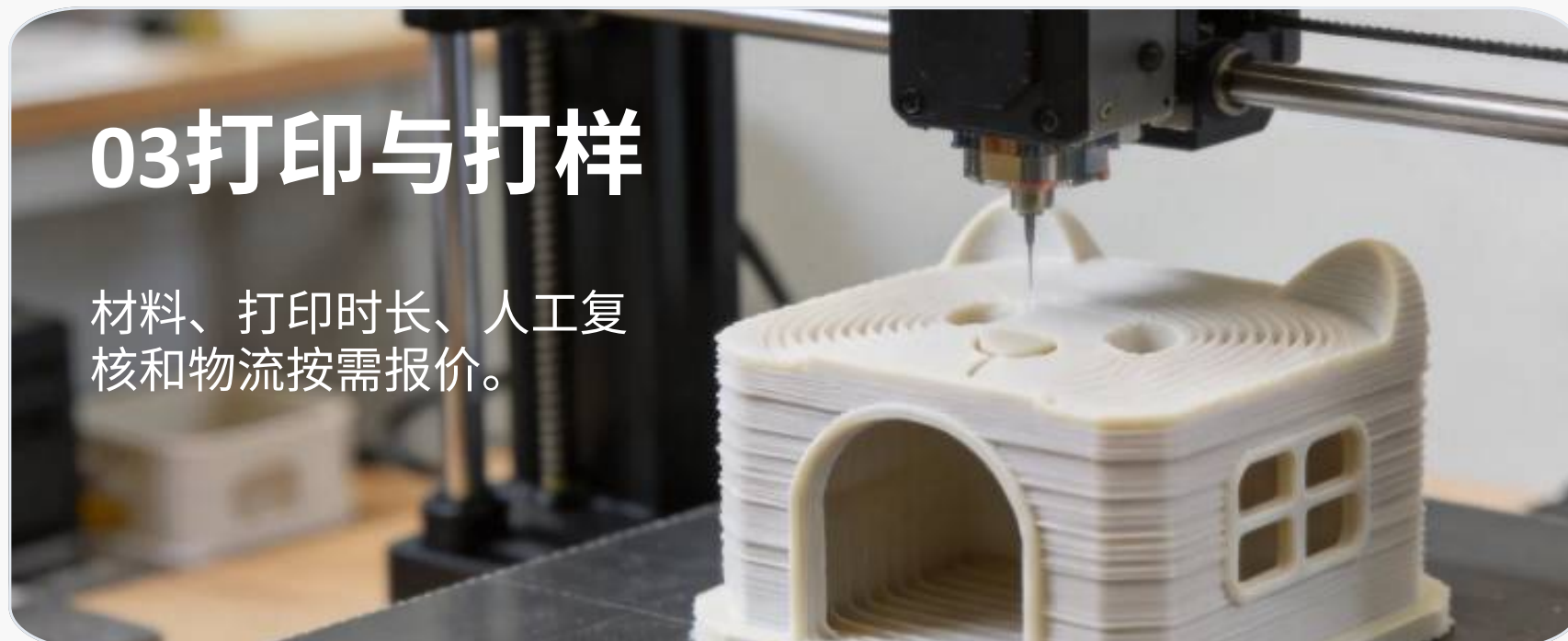
## 02 图转3D建模服务

选中小件后进入精细建模、审模和生产文件。



## 03 打印与打样

材料、打印时长、人工复核和物流按需报价。



## 04 场景社区包复购

主题外壳、隧道、平台和扩展件后续销售。



毛利率控制在 50%-70%，随着打印工艺优化、批量生产和区域化履约，毛利率还有提升空间

产品	国内定价	海外定价	作用
免费 AI 设计	¥0	\$0	拉新获客
STL 文件下载	¥ 19.9-39.9	\$4.99-9.99	高毛利数字
社区模板单品	¥ 49-79	\$14.99-24.99	引流爆款
DIY定制化单品	¥ 89-159	\$29.99-49.99	主利润产品
场景化套装	¥ 159-259	\$49.99-79.99	组合销售
企业定制	按量议价	按量议价	B 端收入

# 05预设场景吸引社交分享

02图转3D建模服务



## TIP: 场景化生成单品套件

我们售卖的并非单一3D打印单品  
通过氛围化场景实现DIY设计与一站式购物下单

# 06 「PetScape」 营销节点策划



## 对抗“低频”属性

全案定制是低频消费（可能1-2年一次），但耗材（垫材、植物）和周边（小件、装饰）是高频。



## 创造“购买理由”

节日给他们一个绝佳的、情感化的购买借口（“万圣节给守宫买个心形躲避屋”、“圣诞给缸换个圣诞树置景”）



## 用户共创内容

节日主题的造景极容易在朋友圈/小红书引发围观和讨论，这是最好的免费获客素材，品牌方发起共创活动与内容激励奖项

# 核心定位：“异宠生态造景全案服务商”

异宠用品界的“标准件库 + 定制工厂 + 内容种草中台”



彩色 3D 场景包

## 云朵茶壶乐园

两个粉色茶壶、苔藓云朵托盘、S形星星坡道、上下云朵吊篮和木色DNA梯组成完整乐园。

¥853+ [重新应用布局](#)

## 核心壁垒

物种适配标准

商品化视觉能力

柔性生产与上新速度

异宠医疗专家咨询……

# 制造闭环 —— 从生成到实体的最后一公里

- 所有生成式 AI 都停在图片，我们把它变成宠物能安全住进去的实体——物理世界约束求解层：生物安全 × 结构强度 × 可打印性。

输入维度	求解输出	约束类型
体型 (成体尺寸/体重)	洞口直径、内部净空间、坡道角度	生物安全
行为 (啃咬/攀爬/钻洞/应激)	壁厚下限、圆角半径、结构稳定性	生物安全 + 结构
生理 (通风/温湿区需求)	开孔面积比、温区布局	生物安全
材料安全规则	材质选型 (PLA/PETG/TPU × 耐咬性)	材料
打印工艺规则	最小壁厚、悬垂支撑、成本档位	可打印性

壁垒不在单个功能，在闭环本身：会生成图片的公司没有制造出口，会 3D 打印的工厂没有 AI 入口和宠物知识。三者同时在手，生成的每一件东西才敢让宠物住进去。


# 对标商业模式

三种成熟商业模式的交汇，构建面向异宠市场的 AI 平台



2025 财年关键指标		
<b>chewy</b>	收入 <b>12.6</b> 亿美元	毛利率 <b>29.8%</b>
<b>Etsy</b>	收入 <b>2.88</b> 亿美元	毛利率 <b>71.6%</b>
<b>Xometry</b>	收入 <b>5.87</b> 亿美元	毛利率 <b>37%</b>

数据来源：公司年报 / 公开财务报告 (2025 财年)




**我们的优势**



**AI 驱动的个性化定制**  
从设计到生产的智能化体验



**按需制造模式**  
轻库存、高效率、可扩展



**社区生态**  
连接异宠爱好者与品牌，增强用户粘性

注：收入单位为美元，数据已四舍五入

# 商业闭环

我们采用“三层漏斗 + 双轮驱动（内容+渠道）”模型  
以C养B，以B扩C，国内造势，全球复制

## C端产品矩阵

(聚焦：爬宠/异宠C端用户)

## B端产品矩阵

(聚焦：异宠店/繁育场)

营收汇总（首年保守预估）：

**C端：¥5万（引流品） + ¥100万（爆品） + ¥79.6万（耗材） = ¥184.6万**

**B端：¥19.9万（SaaS） + ¥20万（供应链利润） = ¥798万**

**合计：首年总营收约 ¥982.6万**

# 市场竞争

产品	照片生成	3D	宠物适配	生产
普通AI	√	×	×	×
3D平台	×	√	×	×
PetScape	√	√	√	√

**核心：AI + 宠物数据 + 制造闭环**

**核心一句话：**

**我们不是在卖一个产品，而是在建立一个“系统+供应链+品牌+数据”的复合护城河。**

# 一句话总结竞争优势：

比我们懂设计的，不如我们懂饲养，  
比我们懂饲养的，不如我们有供应链，  
比我们有供应链的，不如我们有数据飞轮，  
比我们有数据飞轮的，不如我们有品牌与公益情怀。  
五重壁垒叠加，让PetScape的护城河极难被复制。

先发优势与数据飞轮

品牌与流量壁垒（内容+公益）

后端供应链壁垒：利润不在前端，在后端

专业服务壁垒：我们不只是“造景”，而是“懂生命”

# 市场推广策略

以创始人Max与花枝鼠“xxx”的真实故事为情感原点构题  
的真实故事为情感原点，构建“内容+渠道”双轮驱动的增长飞轮



轮子一：内容驱动

负责C端获客、品牌势能、IP势能

内容原点：Max与花枝鼠

xxx的故事 | IP发售与IP事件营销主题



轮子二：渠道驱动

负责B端扩张与规模化

内容 → 流量 → C端爆品 → 案例 → B端信任  
B端信任 → 数据壁垒 → 成本降低 → 更多内容

关键指标

首月实现**100+**个有效客资加微信，单月精准流量**10万+**



## B端和C端用户分别的付费路径

从内容触达到持续转化的完整链路

### C端用户付费路径（以“花枝鼠”品类切入为例）



### B端客户付费路径（以“异宠店”造景升级”为例）



# 公益事件营销策划

**核心理念：将每一次消费转化为一次“对生命的善意”**

事件一：拯救囤积动物计划（年度合作，全球适用）

事件二：绿色造景倡导（产品理念）

事件三：全球造梦师慈善拍卖会（品牌势能年事件）

“我们的增长，不是冰冷的数字。

PetScape 承诺：将年利润的5%长期用于异宠救助与环境保护。

我们相信，一家伟大的公司，始于对生命的敬畏。”

# 运营及供应链

内容：

材料：PETG TPU 尼龙

生产：

3D打印工厂



质检



物流

负责人：

CMO

# 发展规划

---



# 全球化分阶段战略路径



以C养B · 以B扩C · 国内造势 · 全球布局



# 创始团队



**刘祺欣**  
Max LIU

---

## CEO / 产品负责人

- 战略规划与产品方向制定
- 产品全生命周期管理（需求、规划、迭代）
- 用户研究与商业模式设计
- 品牌建设与融资管理
- 团队协同与重大决策

## 核心优势

- 产品战略与商业模式设计
- AI产品0-1经验
- 品牌与用户体验设计



**顾全**  
Olivia Zhang

---

## CTO / 技术负责人

- AI算法与多模态能力接入
- App及后台系统开发
- 3D模型生成与参数化建模
- 技术架构设计与数据安全
- 系统性能优化与持续迭代

## 核心优势

- AI大模型与3D生成技术
- 全栈开发与系统架构
- 多模态应用落地



# 一鸣

Arron

---

## MO / 商业负责人

- 市场战略与品牌推广
- 用户增长与渠道运营
- 商业合作与供应链管理
- 产品定价及盈利模式设计
- 投融资资源拓展

## 核心优势

- 消费品牌与IP商业化落地经验
- 市场营销与渠道资源
- 供应链整合能力



# 陈怡璇

Olivia Zhang

---

## Design Lead

- 品牌视觉体系建设 (VI)
- UI/UX 产品体验设计
- IP形象与视觉内容创作
- 3D场景与产品外观设计
- 设计规范与组件库维护

## 核心优势

- 牌视觉体系搭建
- 工业设计与UI/UX
- AI创意设计与3D表现

# 融资计划

项目	内容
融资金额	500万人民币（或80万美金）
出让股份	10%
估值依据	当前项目已完成MVP验证（黑客松冠军+78人种子群+首单交付），并具备全球化想象空间（参见TAM 1200亿美元市场）。
资金用途	<ul style="list-style-type: none"><li>• 40%（200万）：供应链及产能（建小规模产线、模具开发）</li><li>• 30%（150万）：海内外市场营销（内容团队、KOL合作、公益事件启动）</li><li>• 20%（100万）：技术研发（AI系统的B端SaaS化、海外独立站搭建）</li><li>• 10%（50万）：运营及法务储备</li></ul>
退出机制（对VC讲）	<ul style="list-style-type: none"><li>• 被宠物行业巨头（如玛氏、雀巢、新瑞鹏）收购。</li><li>• 被AI+制造平台（如极客湾、小米生态链）整合。</li><li>• 独立IPO。</li></ul>