



触的机会。”“浣熊君”告诉记者。

等到第二家店——“你好浣熊君”开业，店里十几只小浣熊都是当年那批浣熊繁育到第四代的结果，并没有为引入浣熊再付出额外的成本。“浣熊君”自己坦言，这种模式如今很难复制，“国内现有的宠物小浣熊很少很少，专门以此开店的就更少。现在受疫情影响，想要从国外引进很麻烦。就算历经曲折引进来，把野生浣熊驯化到宠物级别也是一个痛苦的过程”。

除了小浣熊，“浣熊君”在店里还有其他大小各种异宠——龙猫、仓鼠、角蛙等。“浣熊君”坦言，半个月后还要把家里养的小羊驼带来。这也是当下很多异宠体验馆的另一个特征：种类繁多，而且都是店家自己养过的异宠。

## 异宠配套有待完善

借助短视频平台和线下多种多样的异宠体验馆，让更多人有机会接触异宠。但对于那些已经“入坑”的异宠主人而言，保证这些异宠的

健康远没有走到稳定的那一步。

根据最新的《宠物行业蓝皮书：2022 中国宠物行业发展报告》，80% 以上的宠物主表示维持宠物日常生活、保障宠物健康是购买产品/服务的主要动因。近两年常有“宠物看病比人贵”的热搜，很多猫狗的主人表示，和平常的口粮罐头开销相比，宠物医院才是真正“吸金”的地方。

而对于异宠，更苦恼的可能是一旦生病，有钱也没地方治。

“浣熊君”至今记得四年前第一次带着自己的小浣熊去医院，结果被医生反问：“这玩意儿要怎么治？”从那时起，他只好祈祷自己的浣熊们少生病，如果生病也尽量自己在家先用点药试试看。“能不去医院就不去。小病自己治，大病治了也没用。”

“宠物医院看病贵的原因之一，就是生病的猫狗和兔子数量远远比不上人类。既然数量少，那就只能提高单价，宠物医院才能营利。”和传统宠物相比，异宠“客户群”更少，这意味着如果有专门的“异宠医院”，营利也非常困难。



左图：异宠医生的门槛较高。

加上异宠医生的门槛较高，现实中这份小众职业并没什么“钱”景。

来自上海的全职异宠医生成奇表示，非常顶尖的犬猫医生，月收入可以达到5万元左右，同样资历的异宠医生可能只有两万五左右，收入相差悬殊。

成奇曾接手过一只中华草龟的病例，这是一种很常见的宠物龟，当时宠物主人专门坐高铁从温州来上海看病。从入院到出院整整一个多月，光治疗就花费了六七千元，其间宠物主人多次来上海看望，不管是经济还是精力上都是不小的损耗。他还接诊过一只鬃狮蜥，3周的治疗方案需要花费6000元左右。当时，宠物主人坚持，一周内治不好就直接安乐死。一只鬃狮蜥的市场价格在几百到上千元不等，客户考量的是即便治好了以后花钱也是负担。

在成奇接诊过的异宠里还有过一只患骨肉瘤的金头闭壳龟，它的市场价值非常高，据说得有五六十万元。宠物主很焦灼，但遗憾的是，一个月后，这只龟还是死了。

因此，爱好者们对异宠的好奇与喜爱无可指摘，但要让异宠能够适应家养的生活环境，异宠主和整个产业链条都需要付出更多的耐心和努力。2021年“双十一”期间，某电商平台上线了宠物医院，其数据显示，彼时针对龙猫、刺猬、乌龟等异宠的在线咨询单量环比增长了23倍。

在异宠医疗等配套尚不完善的当下，选择一只或大或小的异宠，也许需要主人更加理性的思考。☑