



2025

水族市场

消费趋势洞察

T R E N D I N G S I G H T



数据来源

本报告期内数据来源自炼丹炉大数据、TMIC天猫新品创新中心及市场公开信息。

版权声明

本报告为「炼丹炉」原创，版权归杭州知衣科技有限公司（以下简称“知衣”）及淘天集团所有。

报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字、图片和数据采集于网络公开信息，所有权为原著者所有，如该部分素材因客观原因未与权利人及时联系上导致不当使用，请相关权利人随时与我们联系。

任何未经知衣或淘天集团授权使用本报告的相关行为，均为不合法的行为，知衣将保留对相关人员进行追究法律责任的权利。

免责声明

本报告中行业数据及相关市场预测主要为杭州知衣科技有限公司研究员结合炼丹炉数据系统及TMIC天猫创新中心进行分析所得，仅供参考。

受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点及任何第三方对于本报告各项内容和数据的使用或者引用所导致的任何结果不承担法律责任。

CONTENTS 目录

01

市场概览

Market Overview

02

消费者洞察

Consumer Insights

02

重点品类趋势洞察

Key Category Trend Insights

水族活体 水族用品 水族食品



01

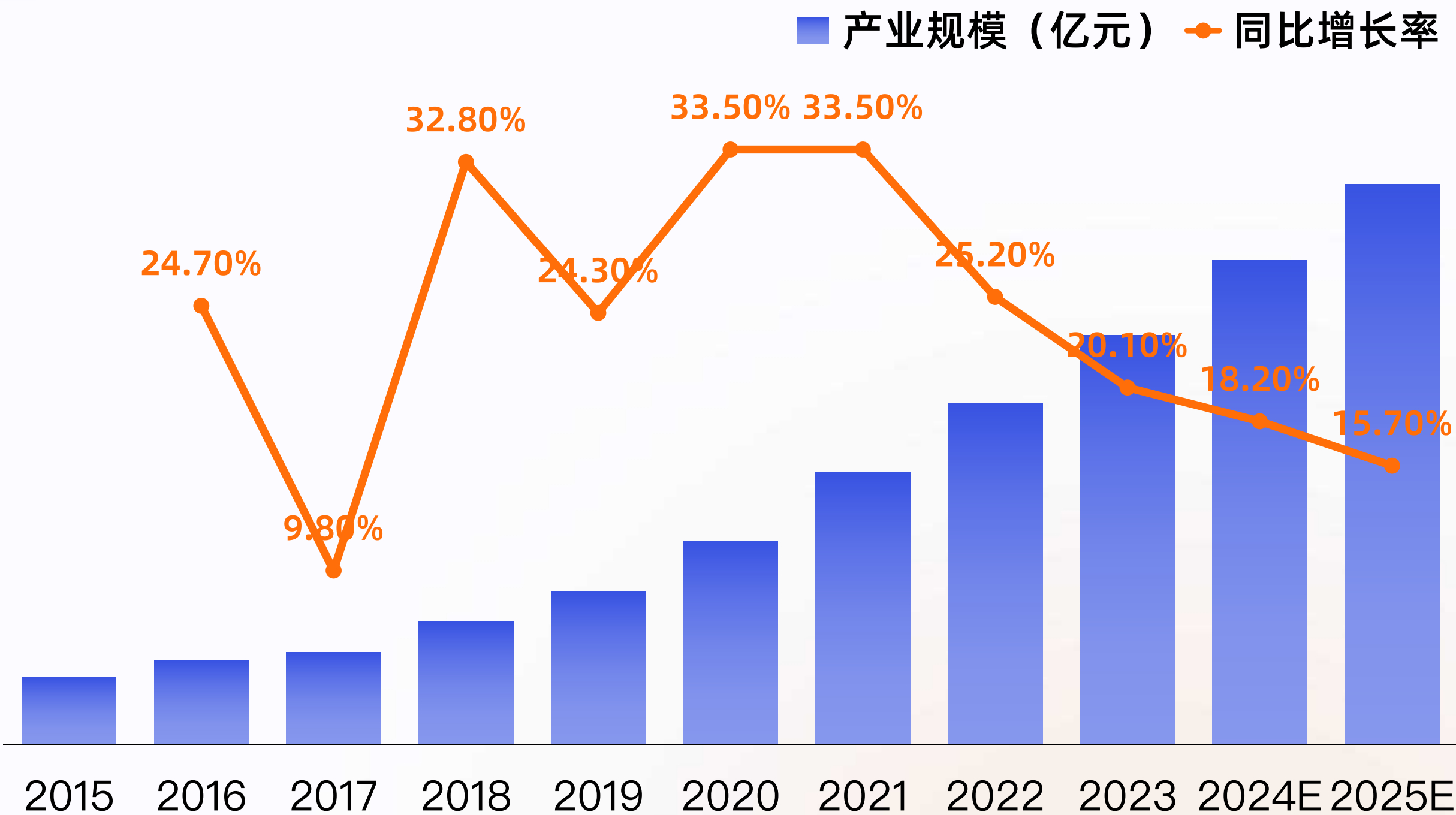
市场概览

MARKET OVERVIEW

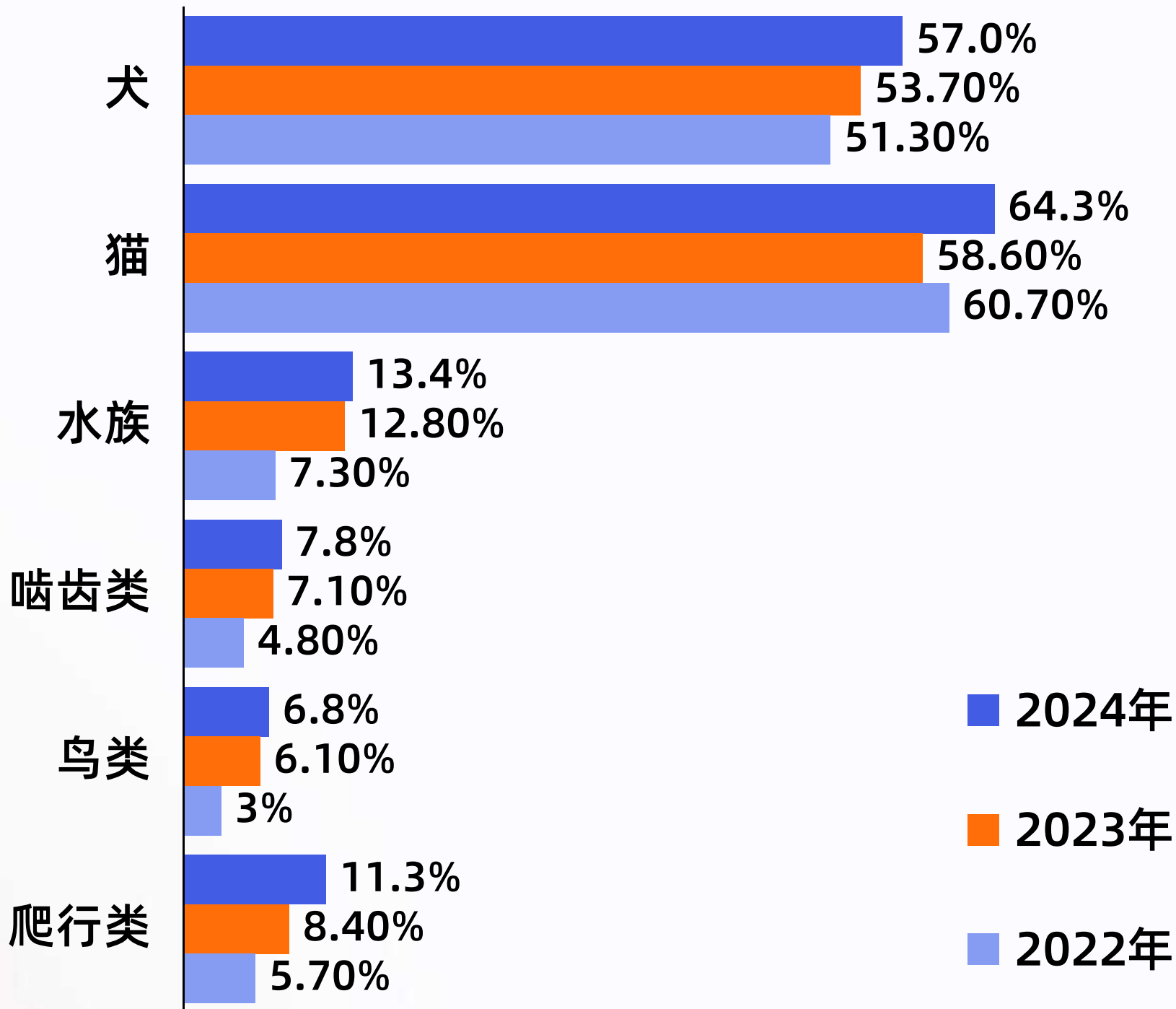
中国宠物行业规模扩张与养宠多元化并行，水族宠物三年内渗透率近乎翻倍且增速领先

近年来中国宠物经济产业规模持续扩容，从2015来就保持2位数增速，展现出强劲发展势头。与此同时，养宠结构正从“猫狗双强”向“多元共荣”演变。数据显示，水族、爬行类等异宠类型的饲养比例正快速提升。其中，水族品类表现尤为亮眼，渗透率从2022年的7.3%迅猛增长至2024年的13.4%，三年内渗透率近乎翻倍，增速在所有宠物类型中名列前茅，成为最具增长潜力的细分赛道之一。这预示着在水族领域，消费需求正被快速激活，一个围绕“观赏+装饰+情感陪伴”的新兴市场正在形成，前景广阔。

2015-2025年中国宠物经济产业规模及预测（亿元）



2022-2024年中国城镇养宠结构



政策引导水族行业向更规范、更专业、更高质量的方向发展，长期利于行业健康扩容与品牌化崛起

行业标准规范完善

提升服务与环境卫生标准

2025年1月国家市场监督管理总局发布两项宠物行业国家标准（2025.8.1实施）：

- **《宠物诊疗机构诊疗服务指南》**：规范服务流程、设备配置及环境条件，覆盖诊室、药房、手术室等场景，提升医疗安全性。
- **《宠物经营场所环境清洁与消毒指南》**：明确宠物店、游乐场等场所的清洁消毒标准，预防疾病传播。

动物诊疗管理强化

推动专业合规化

2025年6月农业农村部发布**《关于加强动物诊疗管理工作的通知》**（2025.9.1实施）：

- 全面启用新版**《动物诊疗许可证》**，严控机构准入。
- 重点监管**处方用药**与**诊疗废弃物处置**合规性。
- **严查无证诊疗、超范围执业**等违法行为。

动物运输监管升级

保障活体安全与生物安全

2025年8月农业农村部发布**《道路运输动物指定通道检查站管理指引》**（2025.9.1实施）：

- 经**指定通道运输**，接受检查站核验检疫证明、动物健康。
- 对运输车辆进行**备案管理**和**强制消毒**。
- 实现运输信息**全程可追溯**。

地方产业支持

为水族行业注入发展新动能

多地政府出台专项措施推动宠物经济发展：

- 如**无锡市**计划到2027年培育规上企业16家，建设2-3个宠物产业园，打造主题公园及友好社区。
- 支持**智能用品研发、宠物中医诊疗及功能性食品开发**，推动服务线上化。
- 举办展会、主题消费活动，优化消费环境。

相关政策

对水族行业影响

- ✓ **体验升级**：驱动宠物店、诊所改善环境，清洁标准成为硬性要求，提升消费体验。
- ✓ **公平竞争**：所有经营者需遵循统一标准，营造更公平的市场环境。

- ✓ **抬高门槛**：提供宠物等诊疗服务的机构须持证合规，促使行业洗牌。
- ✓ **规范操作**：推动水族诊疗（如手术、用药）标准化，**提升医疗安全与消费者信任**。

- ✓ **安全提升**：规范活体（观赏鱼、虾、龟）运输流程，降低运输损耗与疾病传播风险。
- ✓ **成本与合规**：运输成本可能增加，并要求企业完善检疫证明等手续，运输需符合**《生物安全法》**和**《外来入侵物种管理办法》**，**避免引入生态风险**。

- ✓ **集群效应**：水族设备、饲料生产企业有望入驻园区，获得政策与资源倾斜。
- ✓ **创新驱动**：激励**智能鱼缸、专用饲料**等产品创新与升级。
- ✓ **市场扩容**：通过展会、主题活动普及水族文化，吸引新消费者，扩大市场基数。

02

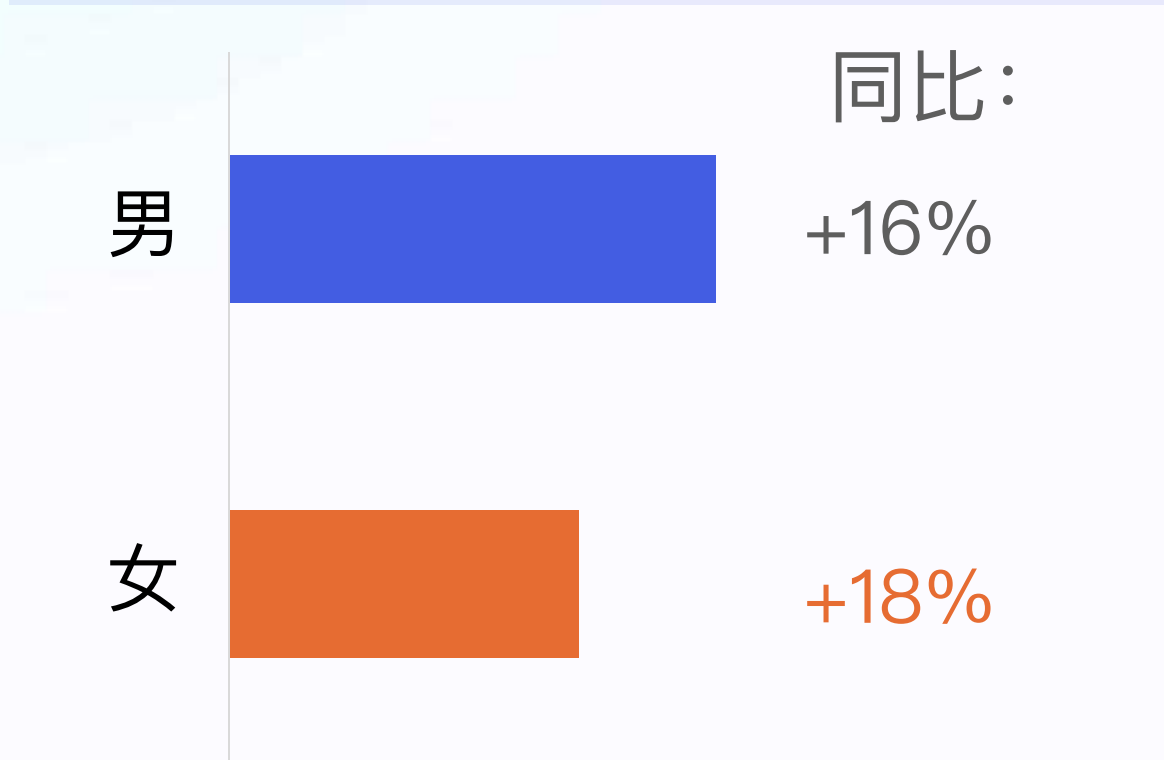
消费者洞察

CONSUMER INSIGHTS

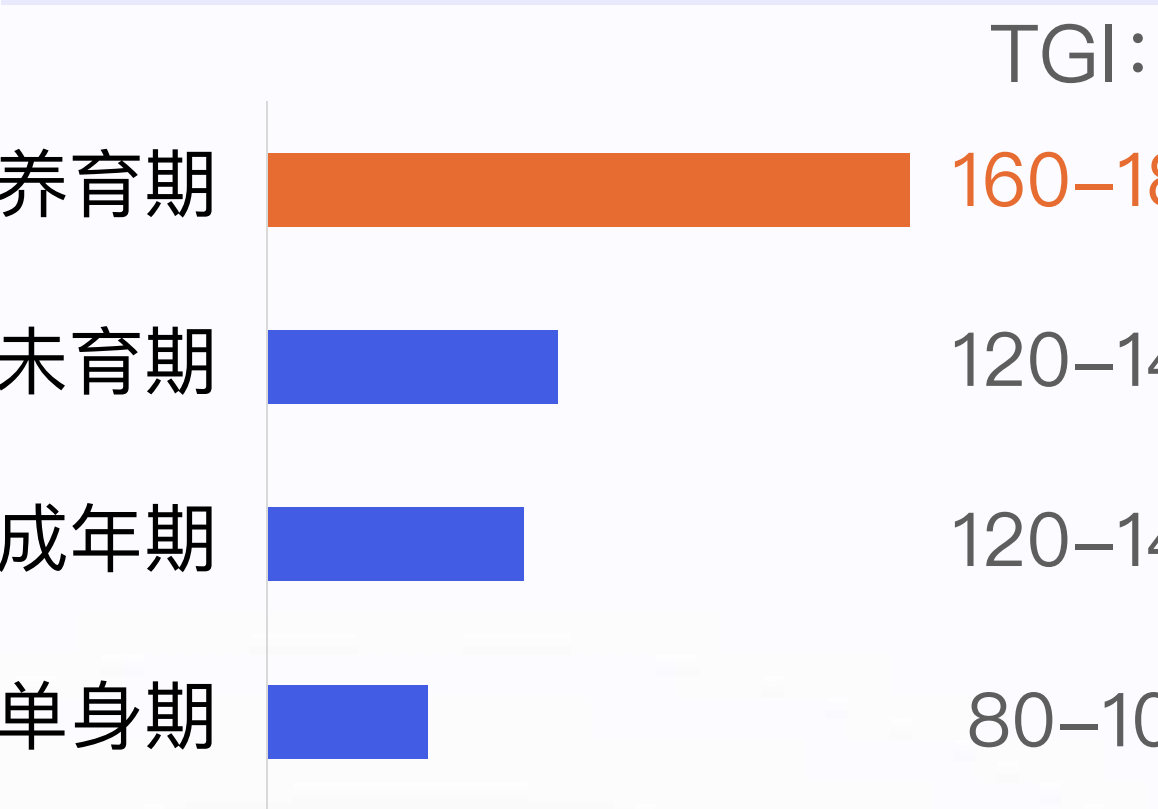
水族消费人群以男性为主，女性群体、中老年与有娃用户三大潜力客群正成为增长新引擎

男性客群仍为消费主力，增长主要由新客驱动；与此同时，女性客群增长迅猛，新客人群占比已接近男性人群，凸显"她经济"潜力。从预测人生阶段看，养育期需求旺盛，亲子场景明确；年龄分布上，35-49岁为核心消费年龄段且同比增速高，50岁以上的中老年群体增速也同样可观。地域方面，高线城市增速领先，消费升级趋势显著。

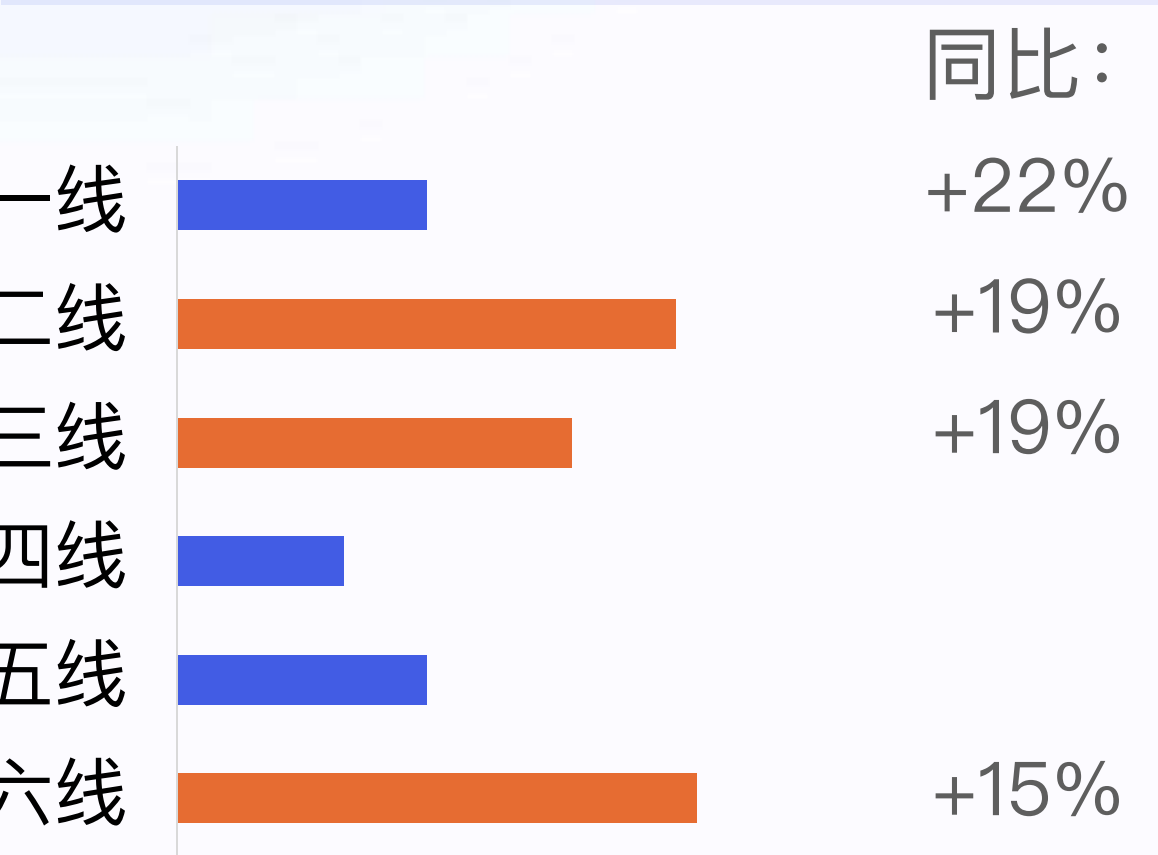
性别分布



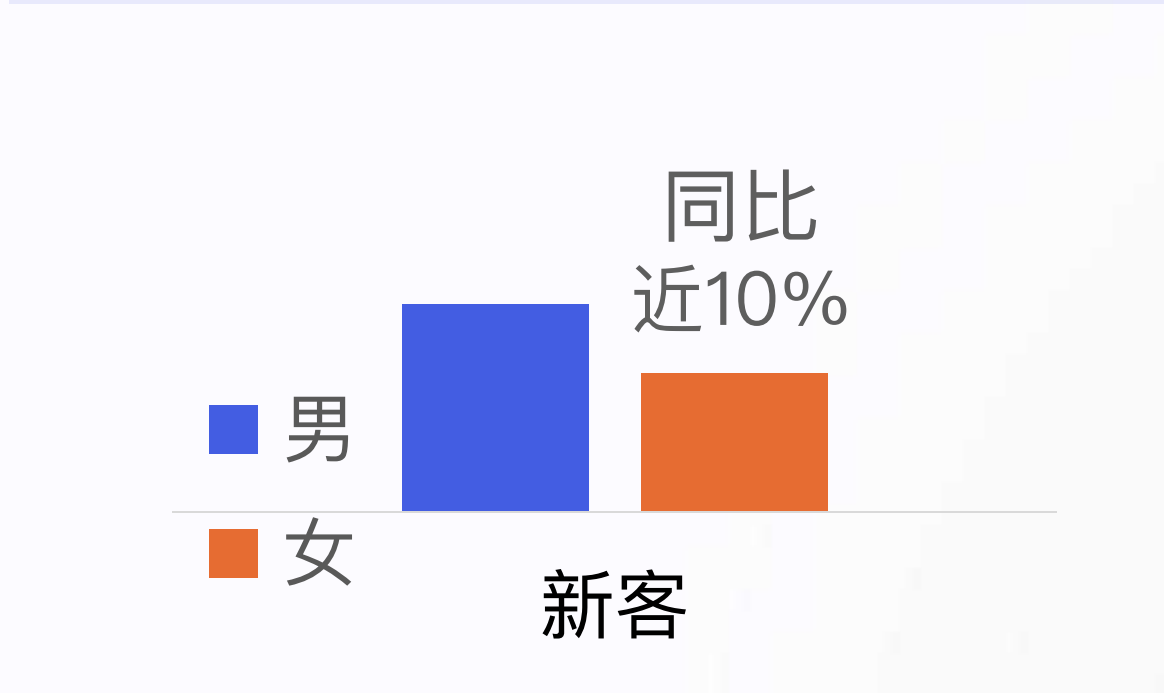
预测人生阶段



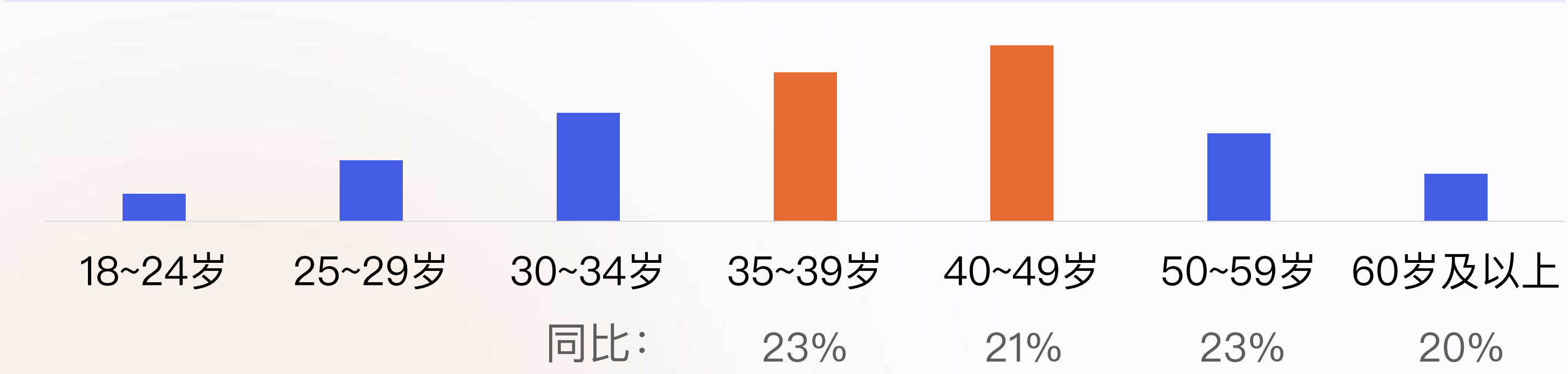
城市分布



新客

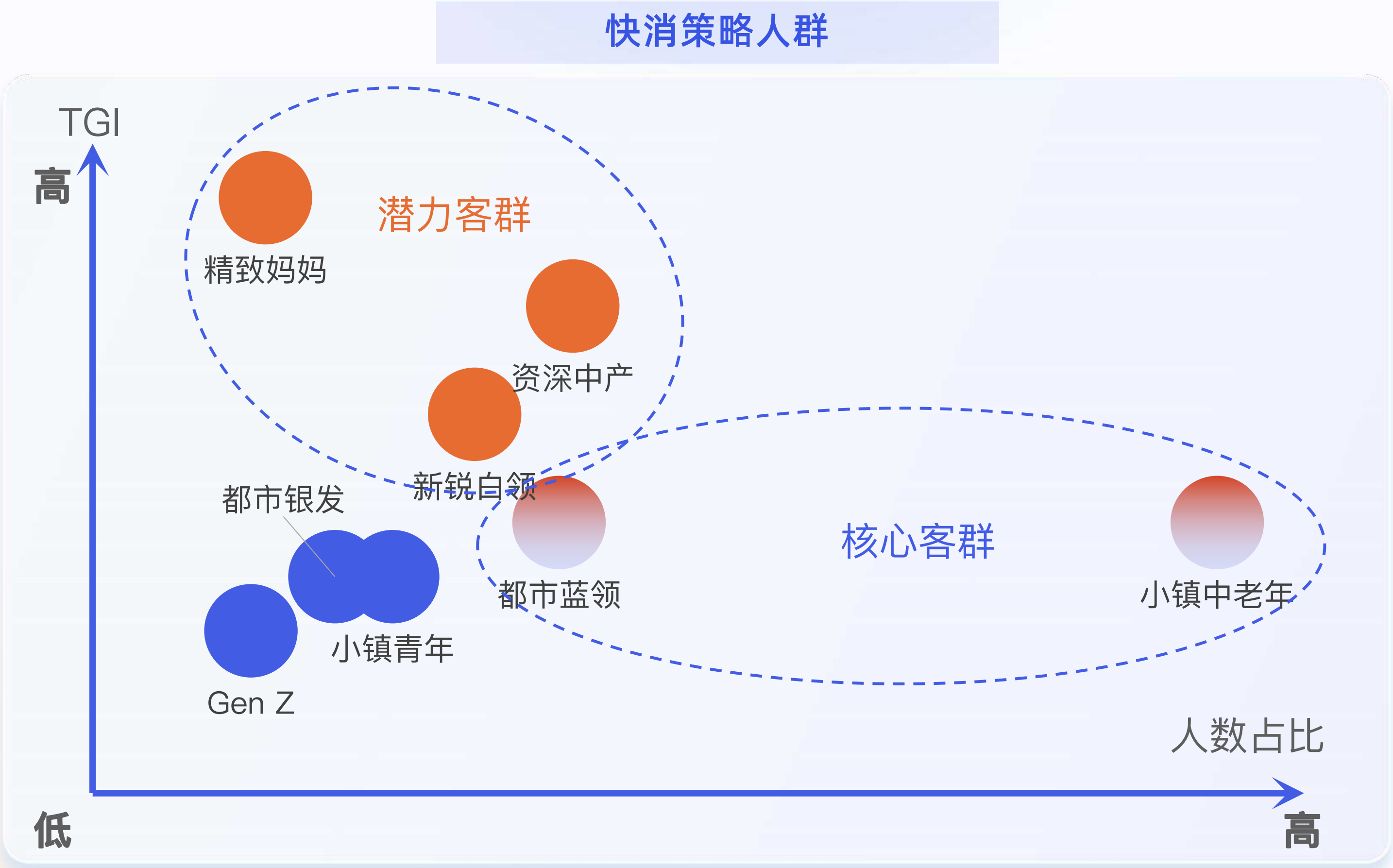


年龄分布



水族市场对高净值、高收入人群具有较高的吸引力，精致妈妈、资深中产、新锐白领消费升级潜力大

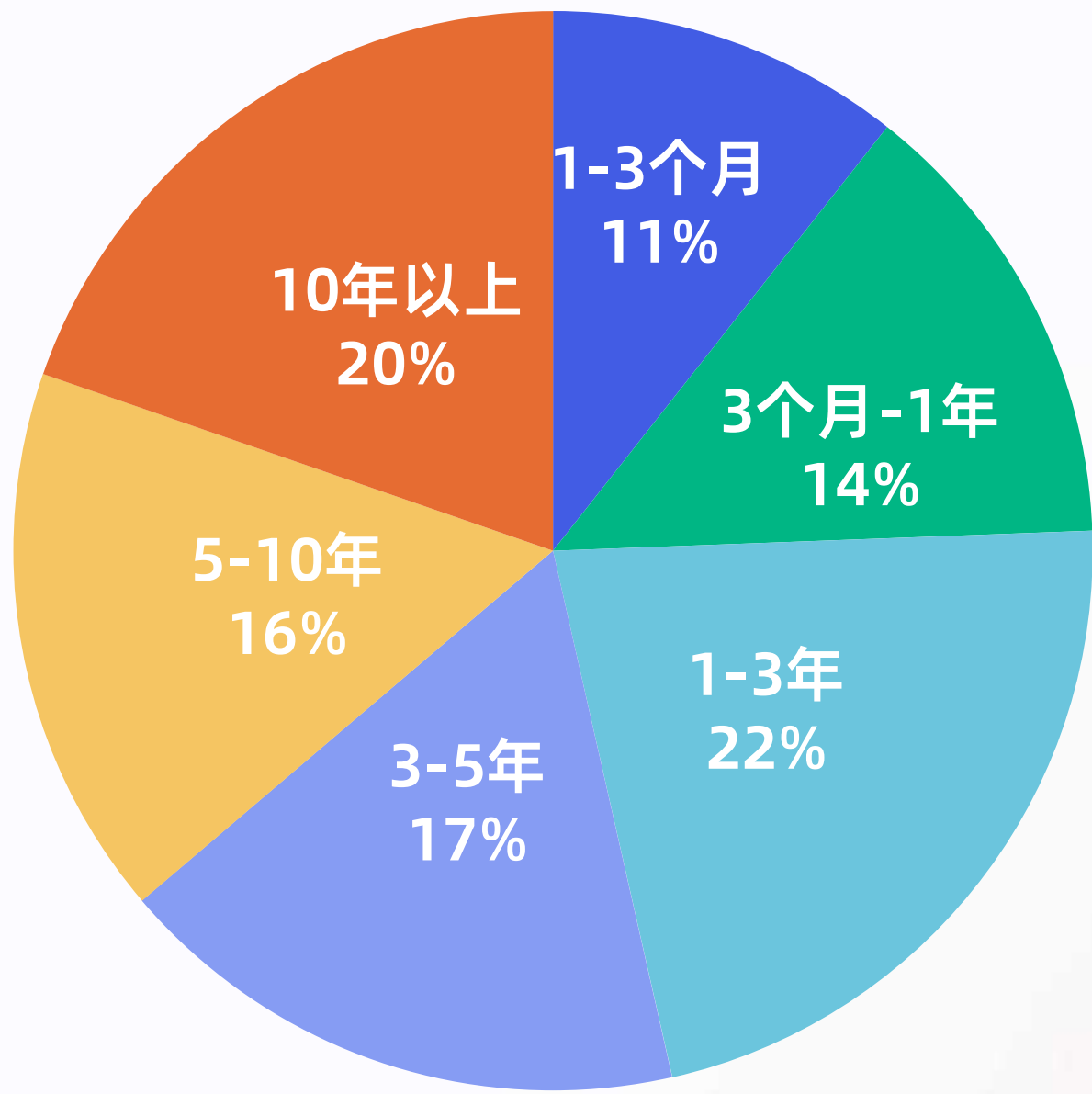
水族消费市场呈现清晰的分层特征：从购买力来看，虽以中低消费群体为主力客群，但中高购买力人群的偏好显著更高；年收入分布同样显示，中高收入群体占比可观且高收入群体偏好更强烈。聚焦策略人群，“精致妈妈”和“资深中产”是高价值目标客群，“小镇中老年”与“都市蓝领”构成大众市场基本盘，而“新锐白领”则展现出持续的消费升级潜力。



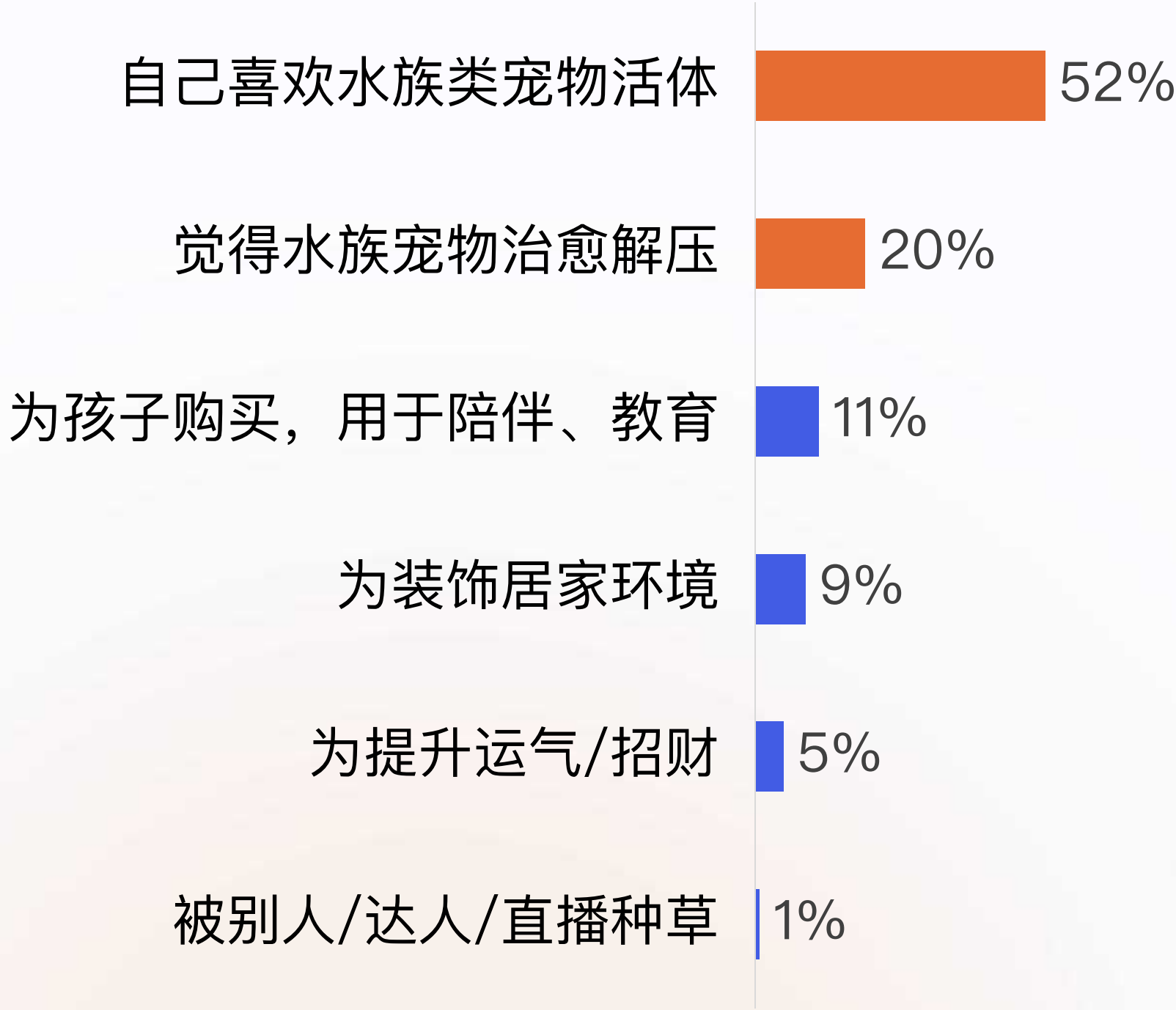
水族用户人群价值高，活体和情绪价值是吸引用户入坑核心因素，饲养场景呈现多样化

核心消费群体以饲养经验超3年的资深爱好者为主，他们具备知识储备与消费能力，对产品品质、专业性能要求高且复购意愿强，是市场消费升级的核心驱动力。消费动机上，喜欢“活体品种”为最核心的兴趣驱动，让水族消费具强大内在粘性；“治愈解压”凸显情感陪伴价值，是营销关键切入点；此外为孩子购买、装饰居家则是场景化补充需求。饲养场景超九成在家庭中，客厅更是绝对中心，产品设计如何与家居风格融合将成为机会之一。此外饲养场景呈现多样化趋势，进而诞生出更多不同类型用品设备。

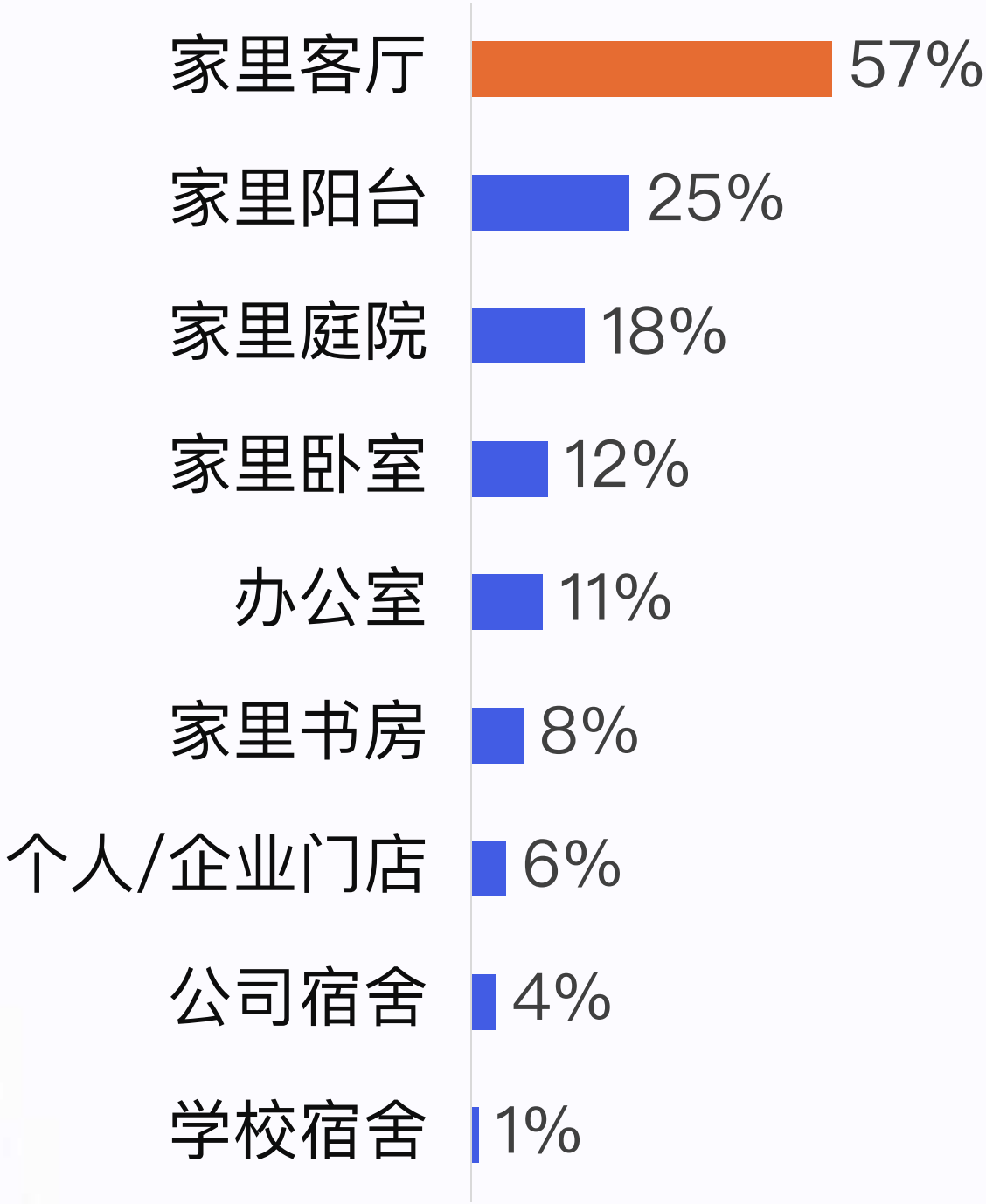
Q:请问从第一次自主养水族生物到现在，您的饲养时间合计有多长？



Q:请问您主要因为什么需求购买/饲养水族类宠物？



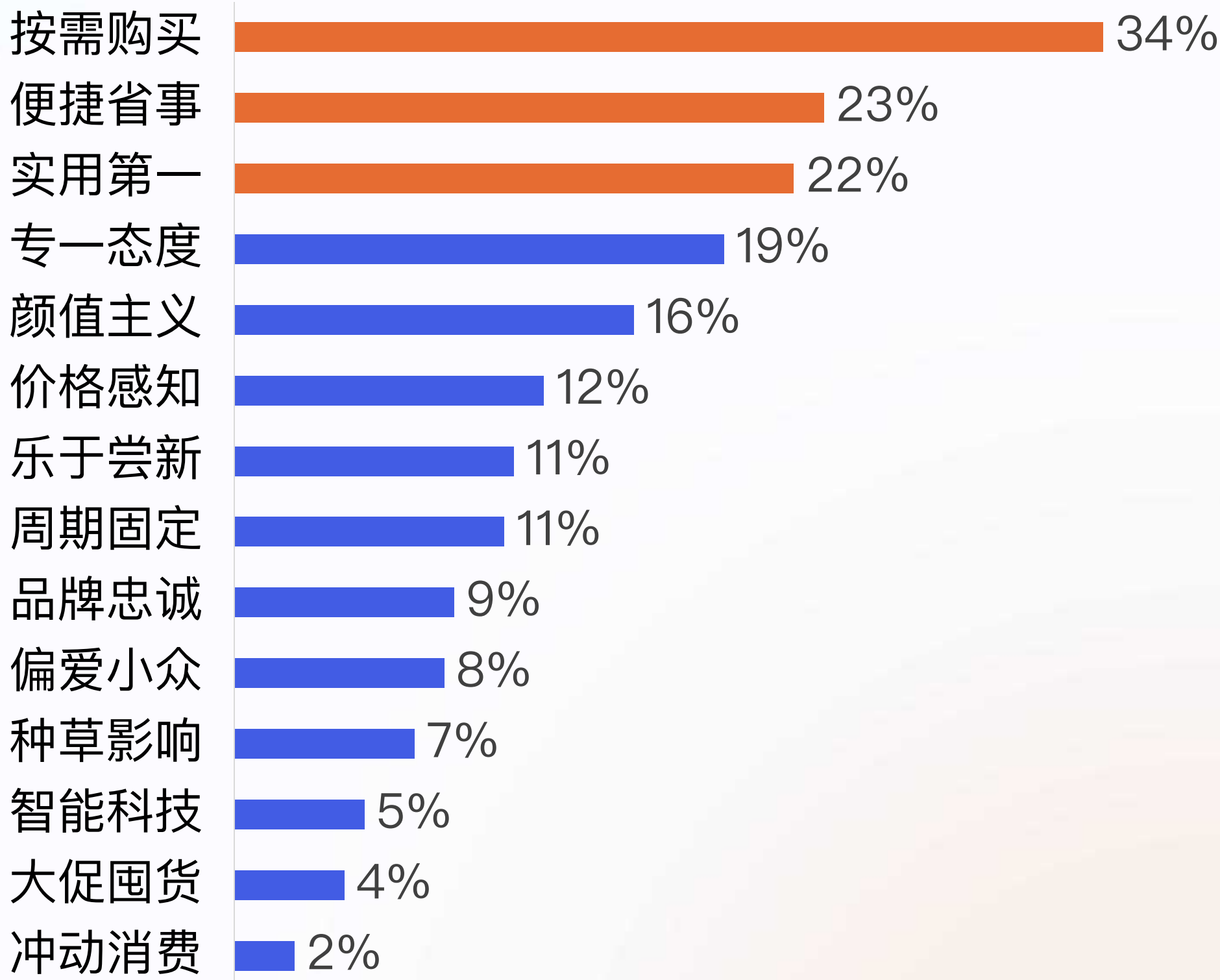
Q:请问您是在哪里饲养水族类宠物的？



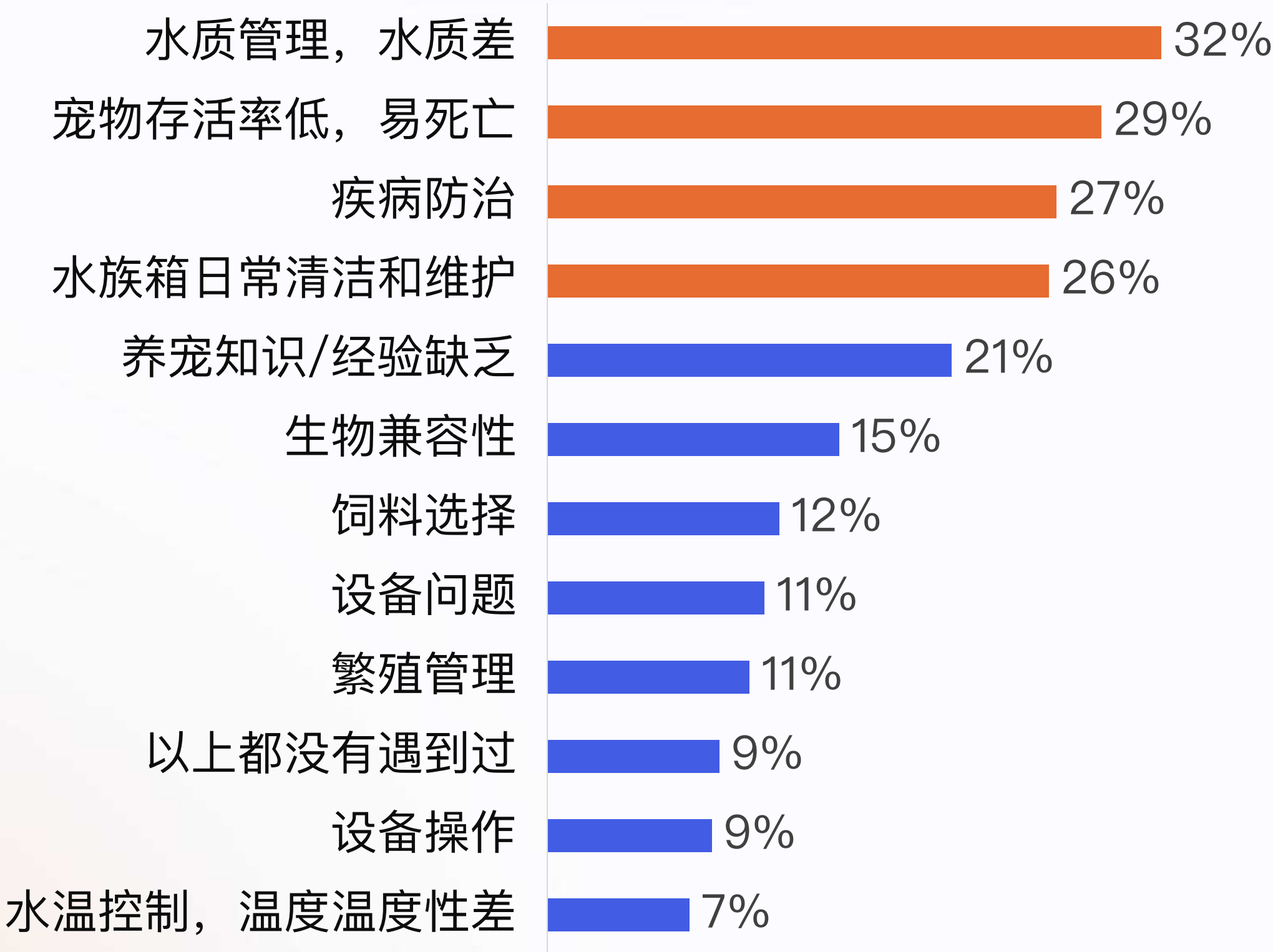
消费者的水族产品购买行为呈现出显著的理性务实特征，这一行为主要由水质管理、存活率、疾病防治与日常维护四大核心养护痛点所驱动

水族消费呈现显著的务实风格，其购买态度主要集中于“按需购买”、“实用第一”与“便捷省事”。这一理性画像直接源于饲养过程中的核心挑战：水质管理、存活率低、疾病防治，以及作为这些难题基础的水族箱日常清洁与维护。这四大痛点暴露了家庭养护环节的专业知识缺口。市场增长的关键在于提供能有效解决这些实际难题的产品与解决方案。

Q:您认为自己在购买水族相关产品时的购买态度更偏向于以下哪种？



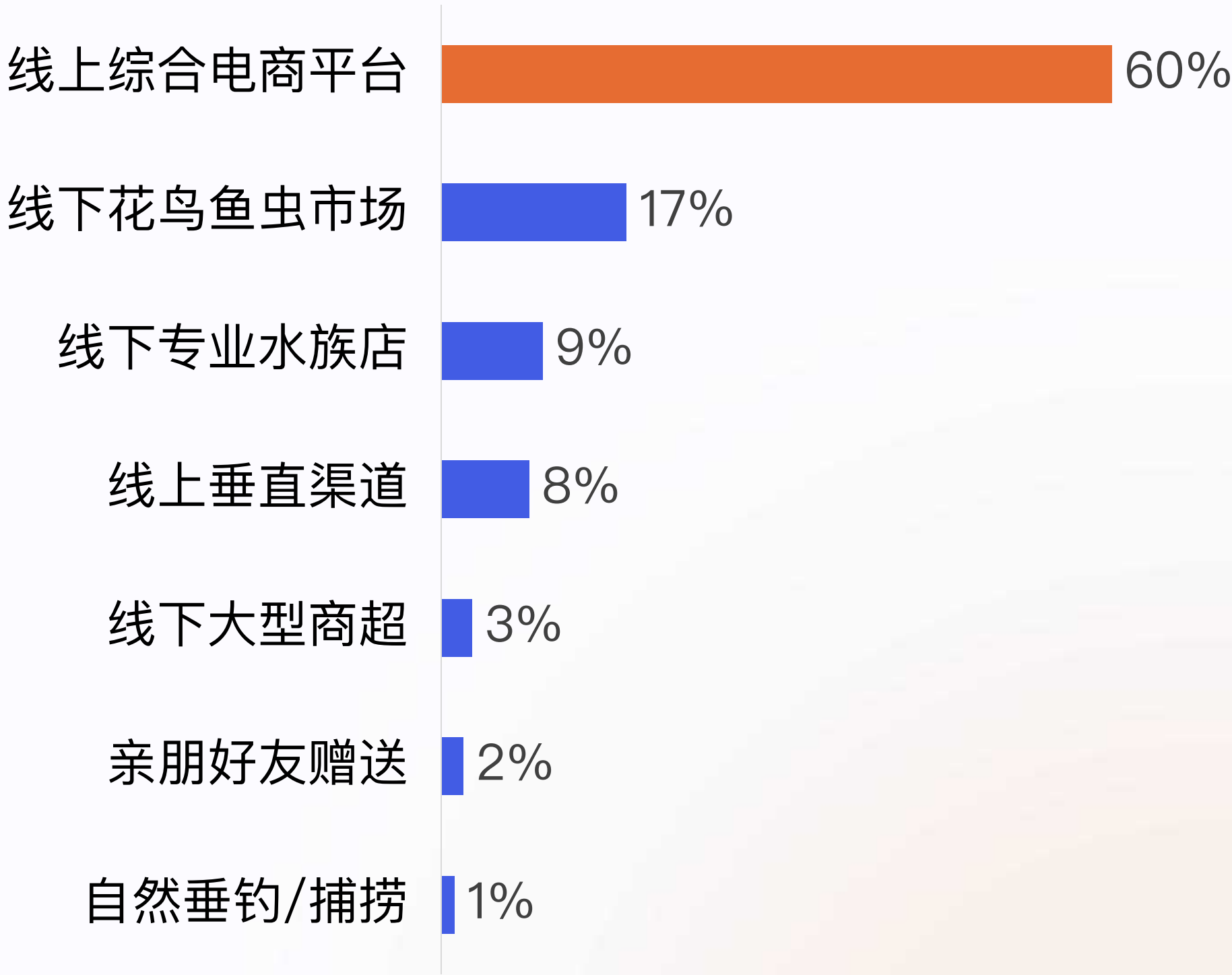
Q:您在饲养水族宠物时遇到过以下哪些问题？



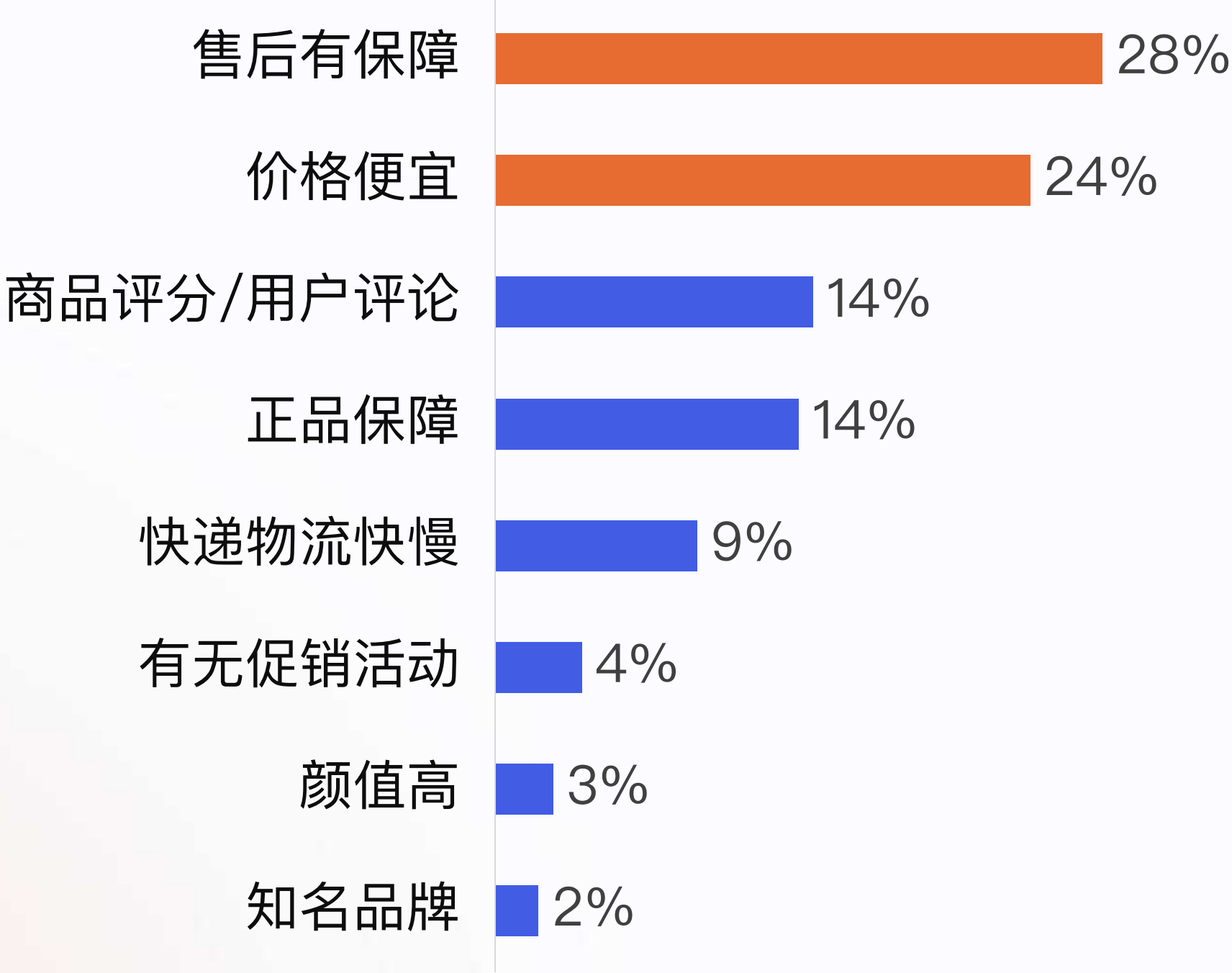
水族消费高度线上化，近六成用户首选综合电商平台；决策核心聚焦售后保障与性价比，反映品类特殊性驱动的理性购买模式

调研显示，接近60%用户选择淘宝、天猫等线上综合电商购买水族产品，占比远超其他渠道之和。其中“售后有保障”（27.63%）与“价格便宜”（24.34%）居前，合计超50%。因水族品类特殊——活体运输有损耗、设备需长期稳定，消费者更重风险规避（靠售后）与成本控制（追性价比），而非单纯品牌或营销。这要求商家建可靠售后（如活体包损、设备延保）并提供竞争力价格，且“商品评分/用户评论”（14.47%）的高占比，则凸显口碑对建立信任的重要性。

Q:您通常在哪些渠道购买/获得水族产品？



Q:请问您认为哪些因素，对在线上综合电商平台购买水族用品最重要？



SUBJECT

水族消费者核心趋势

核心人群洞察

核心人群

男性：占比近60%
35-49岁：占比近50%
具备丰富饲养经验：3年以上饲养经验人群超50%

机会人群

女性：同比增长18%，其中新客增长7%
银发群体：50岁以上增速超20%
亲子家庭：养育期占比近50%且TGI高达160-180
精致妈妈/资深中产/新锐白领等高净值人群

消费场景洞察

居家场景

饲养场景超九成在家庭中，但更多样的场景需求日益凸显，包括办公室、宿舍等

亲子场景

养育期人群占比近50%且TGI高达160-180
购买水族相关产品是为孩子，用于亲子陪伴与教育

消费者行为特征

行为理性务实

受水质管理、活体存活率、疾病防治、日常维护四大养护痛点直接驱动，追求“按需购买、实用优先、便捷省事”。

渠道高度线上化

近60%用户首选综合电商平台，决策核心聚焦售后保障与性价比。

03

重点品类趋势洞察

C A T E G O R Y T R E N D S

水族行业已发展成一个覆盖“吃、住、用、医、护”全链路的成熟市场，其中居住的缸体和维持环境所需的设备及工具占据主导地位

大类	水族市场二级分类销售分布		归类逻辑说明
水族活体	观赏鱼类		水族养殖的“核心主体”，涵盖从入门级到收藏级的各种淡水、海水观赏鱼，驱动了整个产业链的初始消费
	其他水生宠物		水族生态的“多样成员”，包括观赏虾/蟹、龟/鳖、螺等，满足玩家对多样性、功能性和独特性的养宠需求
水族用品	设备及工具		维持环境所需的“家电”和“工具”，如过滤、恒温、照明、喂食等设备，以及监测用的工具（水温计、pH计）
	居住及环境		宠物居住的“房”，即各种缸体
	造景及耗材		美化环境所需的“软装”和“耗材”，如造景材料、水草，以及过滤材料、肥料等定期更换的消耗品
水族食品	主粮		包含所有为水生宠物提供基础营养的主粮和饲料
水族药品药剂	水质管理		水质是水族健康的核心。这类产品（如硝化细菌、水质稳定剂）用于维持和优化水体环境，相当于宠物的“保健品”和“环境消毒剂”
	疾病防治		直接用于预防和治疗宠物疾病的药品和器械（如药品、除藻剂、杀菌设备）
水族服务	专业服务		包含所有专业、无形的服务(如鱼缸设计/造景/维护/安装等)

03.1

水族活体

AQUATIC PETS

水族活体市场呈现‘量价齐升’的健康增长模式，同时表现出‘冬淡夏旺’的季节性规律

核心增长驱动因素拆解

成交人数



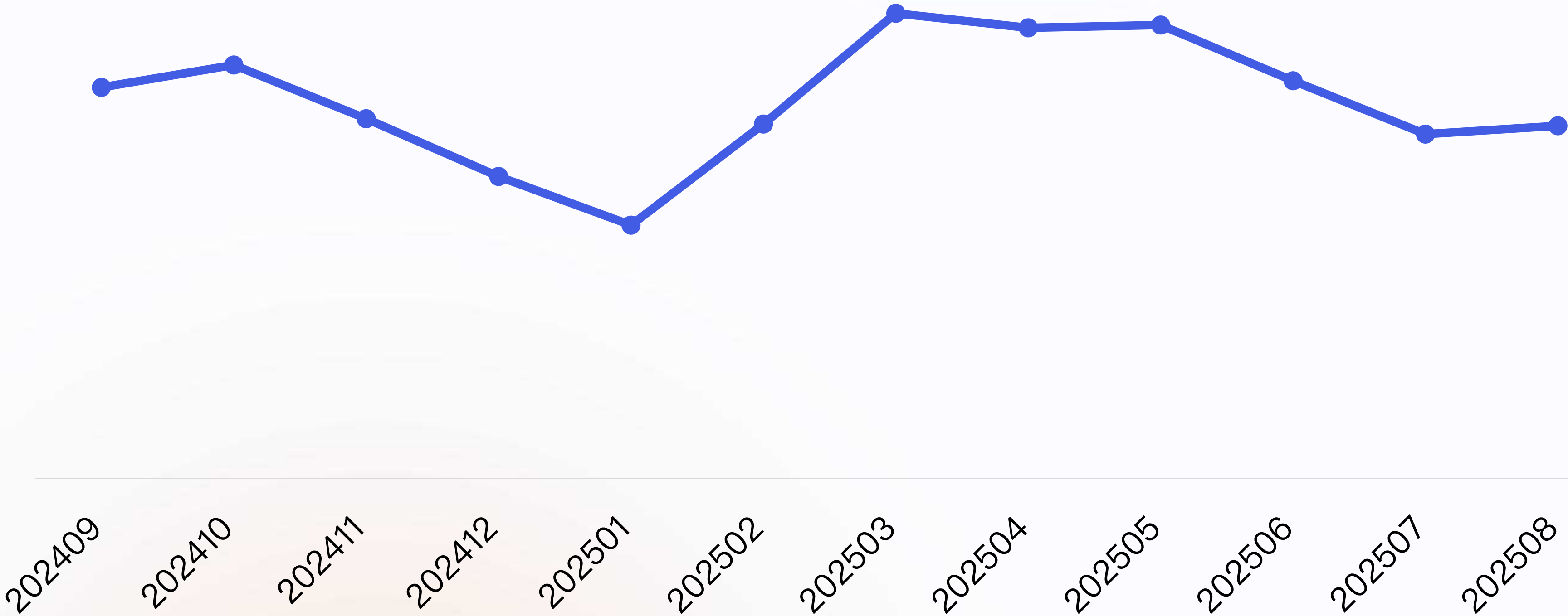
+1x%

件单价



+1x%

水族活体市场淘系平台销售趋势

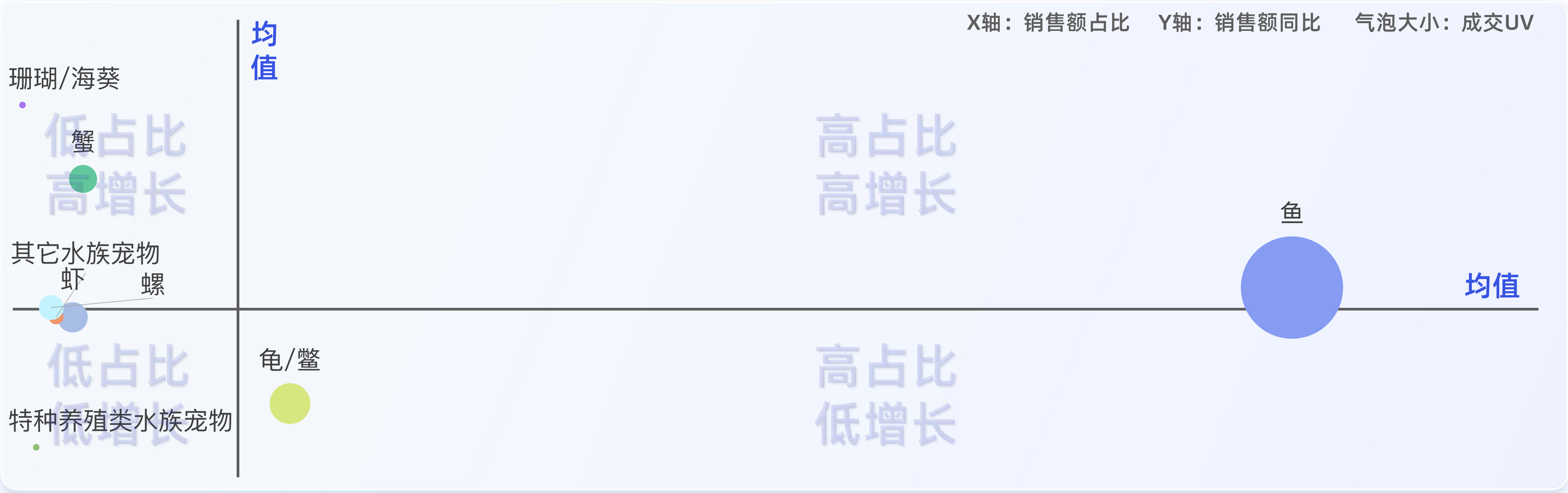


数据来源：淘天平台，TMIC，炼丹炉大数据

水族活体市场宠物鱼需求稳定，宠物蟹和珊瑚/海葵增速高，宠物主养宠需求向个性化、多元化方向演变

宠物水族活体市场中，宠物鱼虽为核心且销售额领先，但增速放缓，反映出其仍是多数宠物主的基础选择，需求相对稳定；而蟹、珊瑚/海葵等品类增速领先行业，尤其蟹的成交UV更突出，市场活力更强。说明宠物主养宠需求正从传统基础的鱼类饲养，向更具新鲜感、多样性的水族品类拓展，追求更丰富的饲养体验与个性化需求。

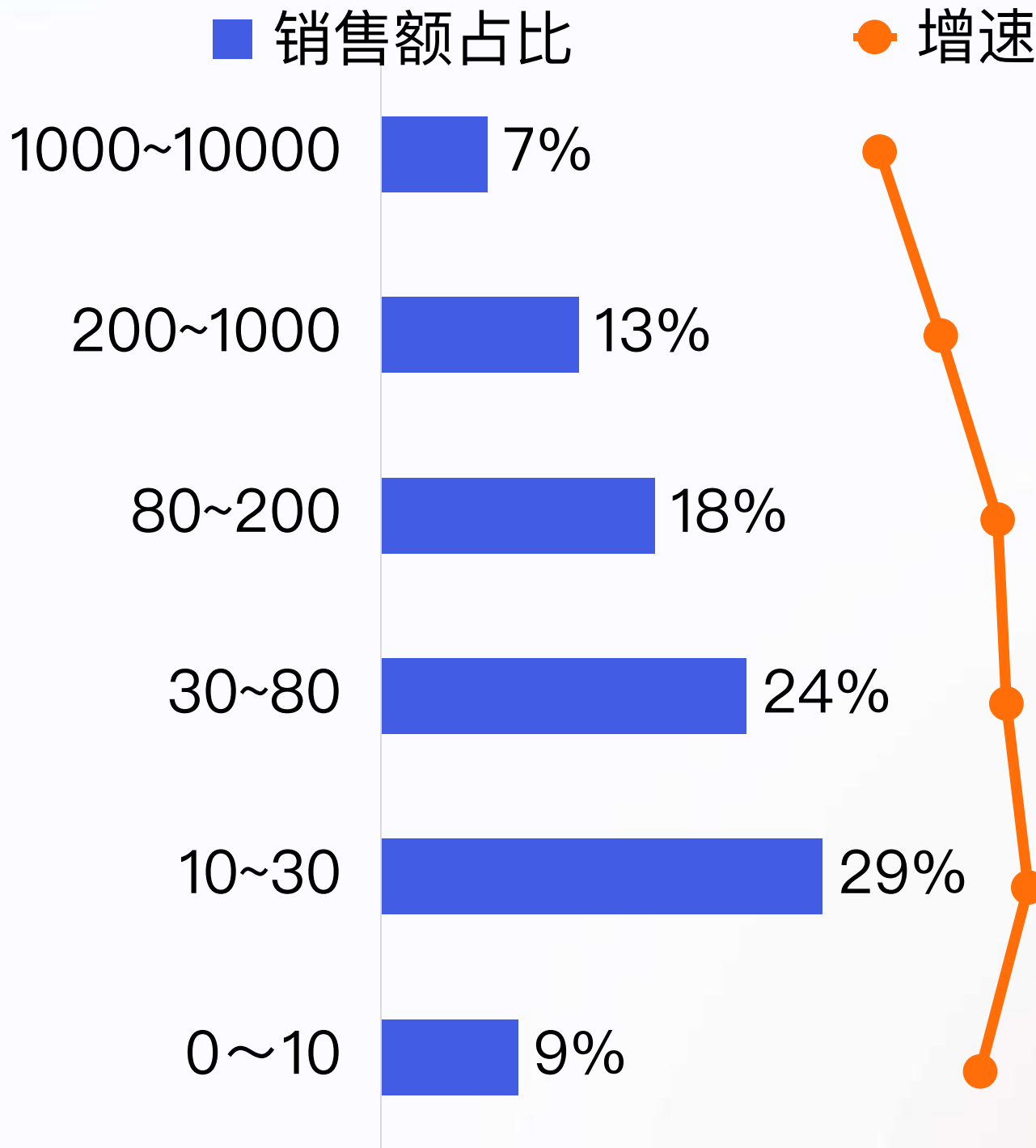
水族活体品类红蓝海分布



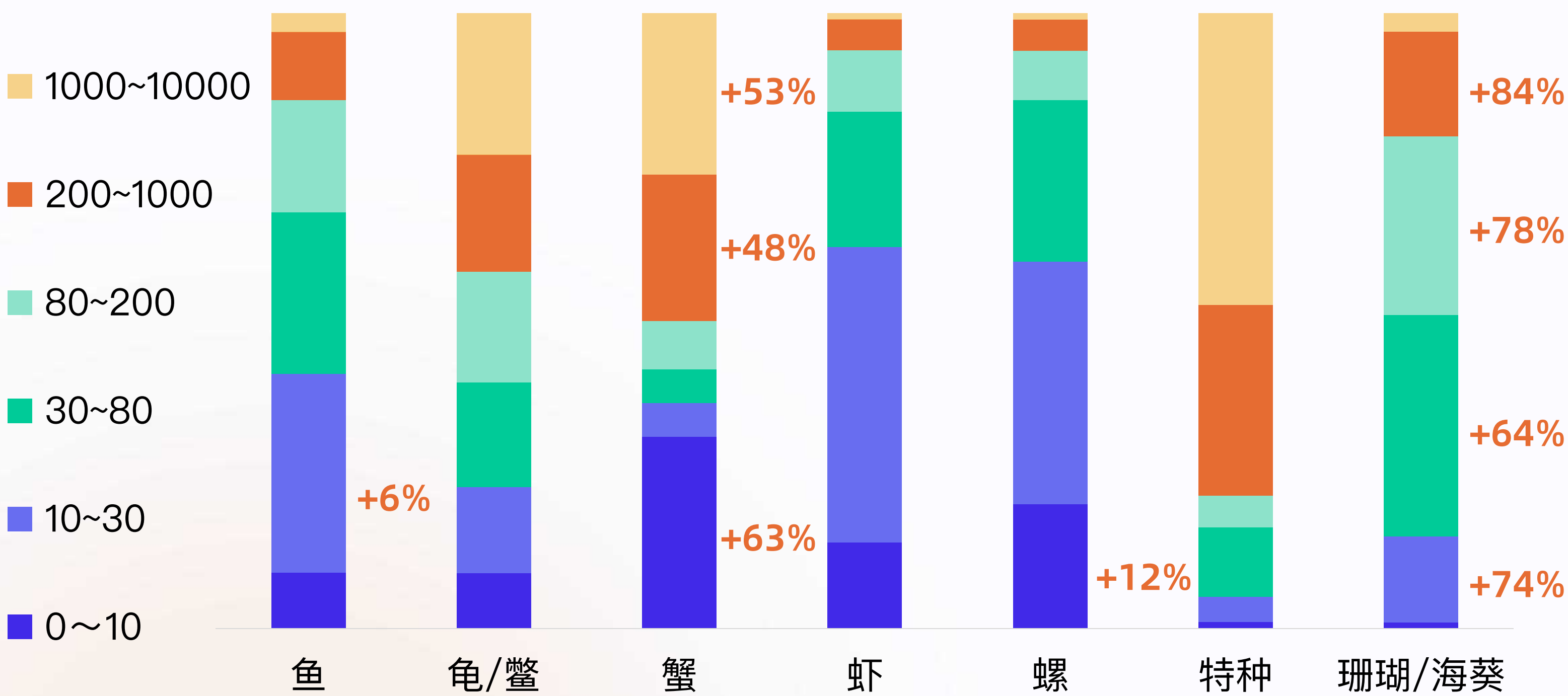
水族活体市场中低价带占主体且需求稳定，市场重心正从传统观赏鱼向高端化、多样化异宠转移；

水族活体市场中，10-200元的中低价位带共占据了超7成的市场份额，是市场的据对主体，且增速相对平稳，表明大众消费者对水族活体的需求稳定。与此同时，蟹类、海水场景的珊瑚/海葵全价格带繁荣高涨，彰显消费升级与市场扩张；市场重心正从传统观赏鱼向高端化、多样化方向拓展，为商家带来新的发展机遇。

水族活体价格带销售额分布及同比增速



水族活体分品类价格带销售额分布及同比高增长



水族活体消费是信任经济，关键在于可靠的卖家服务与极限的物流速度

对于水族活体而言，消费者的评价焦点高度集中于卖家服务与物流体验。这印证了活体消费的特殊性——消费者购买的是一件脆弱的“生命”。因此，他们最关心的不是“商品本身多便宜”，而是“能否安全健康地送达”以及“出现问题后卖家是否负责”。这是消费者建立购买信心的核心。进一步拆解来看，发现卖家服务的关键在售后保障与专业态度，物流唯一的诉求则是“快”。

水族活体市场消费者评价声量分布



“卖家服务”二级声量分布

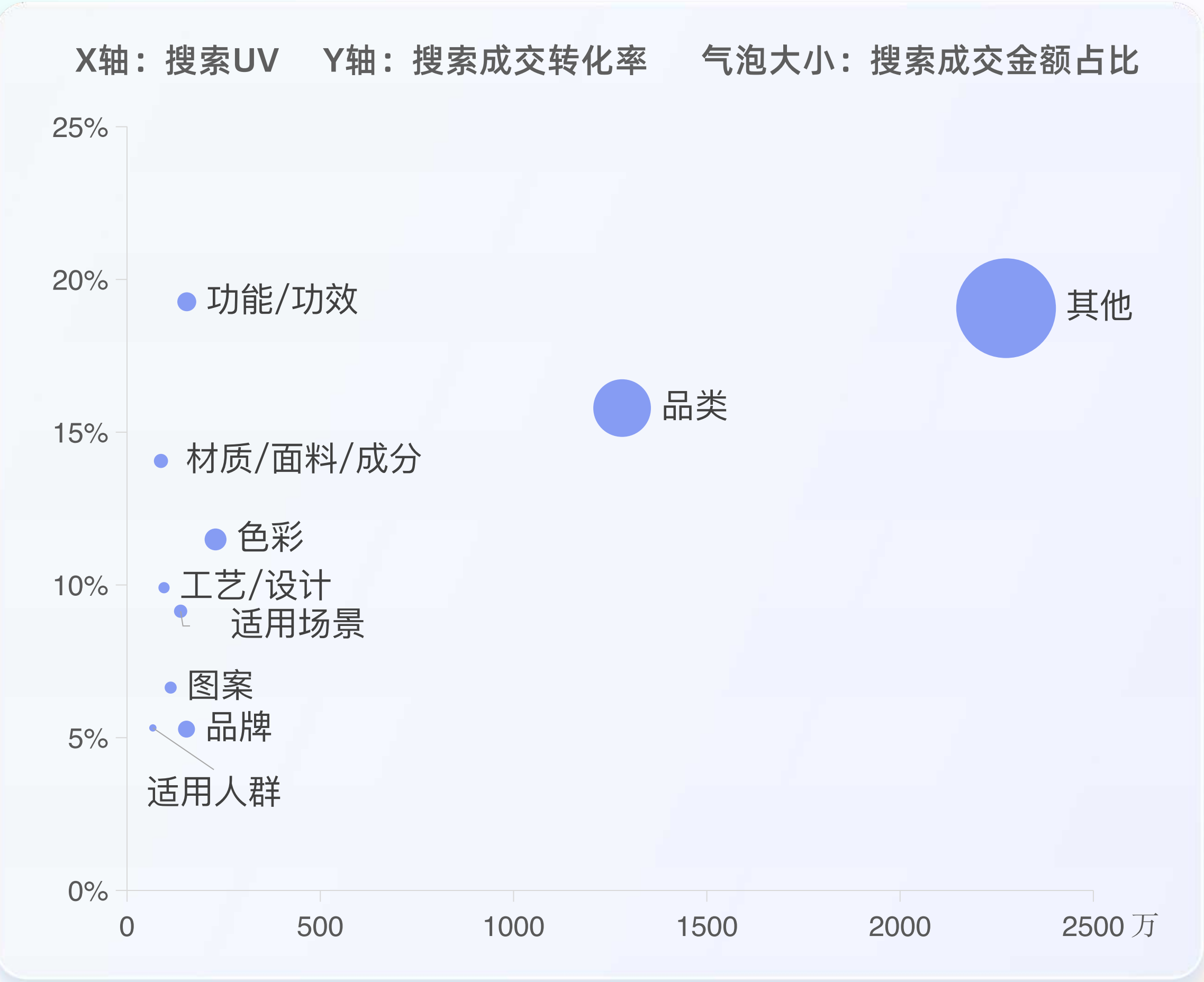


“物流服务”相关评价词云

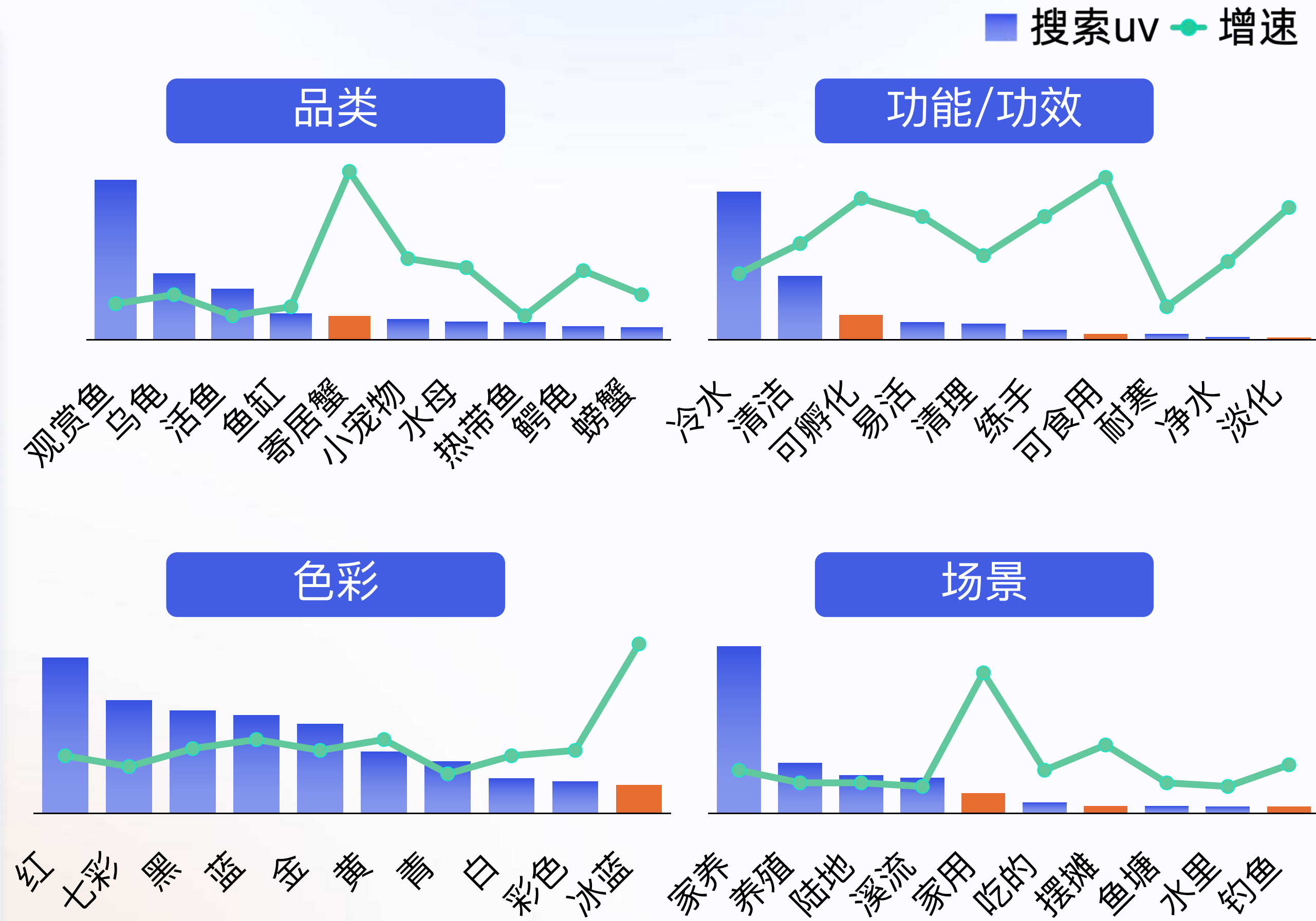


水族活体需求以观赏鱼等传统品类为主流，可孵化的水族宠物备受青睐，色彩上偏好红色、七彩等鲜艳色系，家养场景占据主导地位

水族活体搜索结构



TOP10搜索词



数据来源：淘天平台，TMIC，炼丹炉大数据

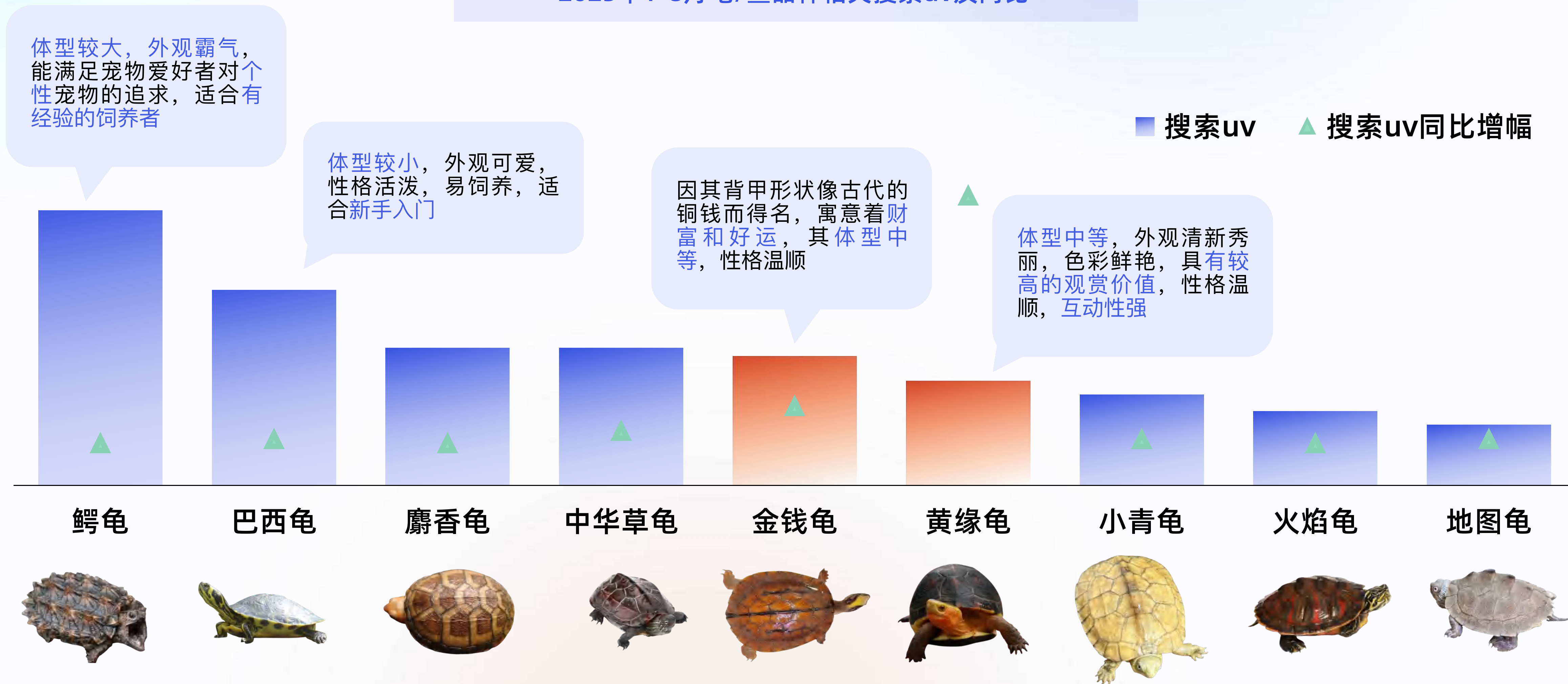
鱼 | 易饲养且观赏型强的小型观赏鱼仍是市场主流，大型且高端的品种驱动增长；观赏鱼市场趋向多元化、中高端化方向发展

2025年1-8月鱼品种属性销售额及同比



龟/鳖 | 鳄龟和巴西龟需求稳固，金钱龟与黄缘龟凭借稀缺价值与观赏性驱动市场增长

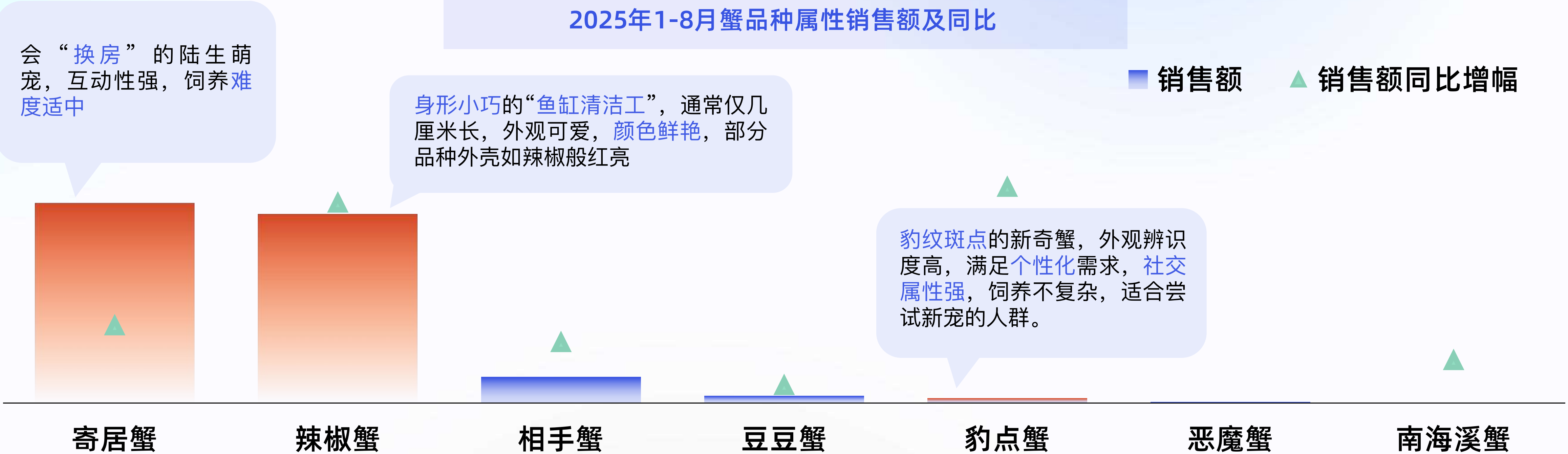
2025年1-8月龟/鳖品种相关搜索uv及同比



蟹 | 蟹类宠物市场消费趋向多元化与趣味化，小巧体型、鲜明外观及强社交属性的品种增长潜力突出

2025年1-8月蟹品种属性销售额及同比

■ 销售额 ▲ 销售额同比增幅



SUBJECT

水族活体核心趋势



养宠需求个性化/多元化

除了常见的观赏鱼和龟外，更多水族宠物品种被消费者选择，养宠需求逐渐走向个性化和多元化。



品种选择高端化/稀有化

随着玩家经验的增长，资深玩家不再满足于普通的品种，而是追求稀有度高、品相更优的个体。



饲养场景原生化/专业化

随着国内原生造景风格的流行，带动火鲳鱼等本土品种的热度，同时以珊瑚、海葵为核心的海水场景需求热度持续攀升。

养宠需求个性化/多元化

受限于城市居住空间和快节奏的生活，养宠需求逐渐走向个性化和多元化，放在办公室和床头柜的小型鱼缸需求上涨，带动了诸如斗鱼、观背青鳉、迷你灯鱼、苏虾、寄居蟹、苹果螺等小体型的活体销售，同时像蜗牛、乌龟蛋等需求也非常火爆。

搜索结果	UV增速
斗鱼	+14%
观背青鳉	+5%
观赏虾	+16%
寄居蟹	+11%
苹果螺	+7%



斗鱼



观背青鳉



灯鱼



苏虾



寄居蟹



苹果螺

SUBJECT

品种选择高端化/稀有化

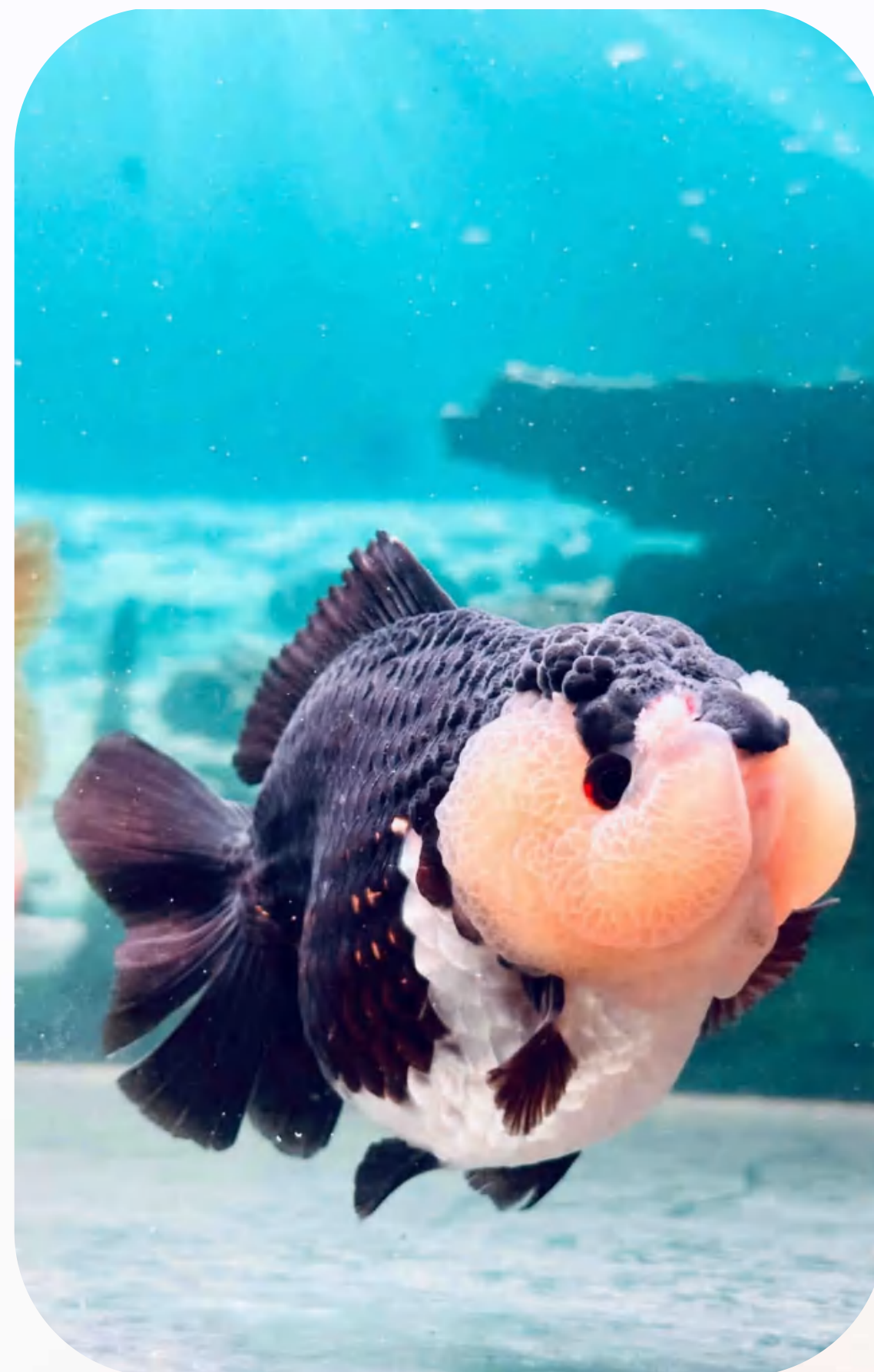
随着玩家经验的增长，资深玩家不再满足于普通的品种，而是追求稀有度高、品相更优的个体。市场上，“稀缺性、高价值、收藏级”成为宠物升级的三大方向。其中，高端异形鱼如熊猫鱼、豹鱼等，因其独特的外形而备受青睐；纯正大型鱼如锦鲤、龙鱼等，因其大气华丽的外观而备受关注；稀有观赏虾如水晶虾等，因其高难度的饲养要求和高颜值而备受追捧。

搜索结果

熊猫鱼
纯正锦鲤
水晶虾

UV增速

+15%
+26%
+9%



熊猫鱼



锦鲤



水晶虾

饲养场景原生化/专业化

随着国内原生造景风格的流行，带动本土品种的热度，一些本土的鳊鱼、虾虎鱼等品种也形成了新的细分市场。同时以珊瑚、海葵为核心的海水场景需求热度持续攀升，常搭配小丑鱼共同组成专业化的“海底世界”生态

搜索结果

UV增速

鳊鱼

+7%

珊瑚

+18%

小丑鱼

+53%



鳊鱼



珊瑚



小丑鱼

03.2

水族用品

AQUATIC PET SUPPLIES

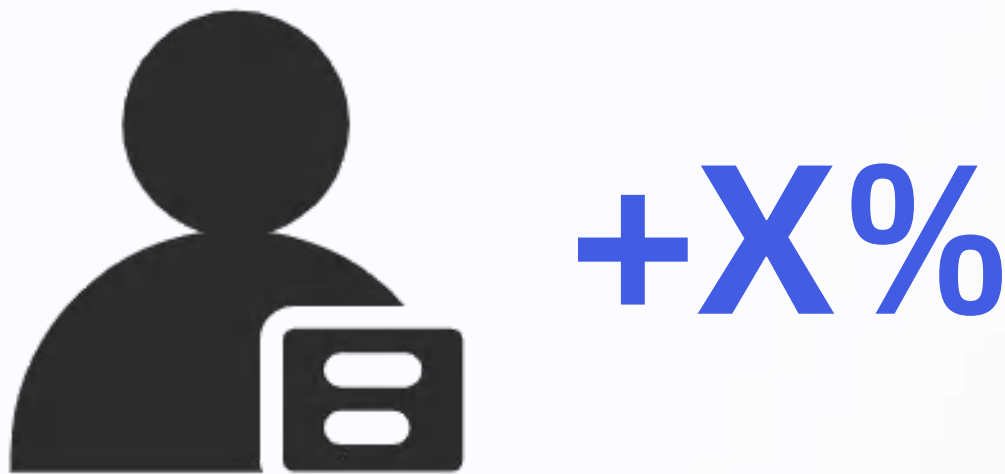
水族用品市场由客群规模扩大与用户忠诚度提升驱动增长，市场季节性波动相对较弱，大促活动对增长的拉动效果尤为显著

核心增长驱动因素拆解

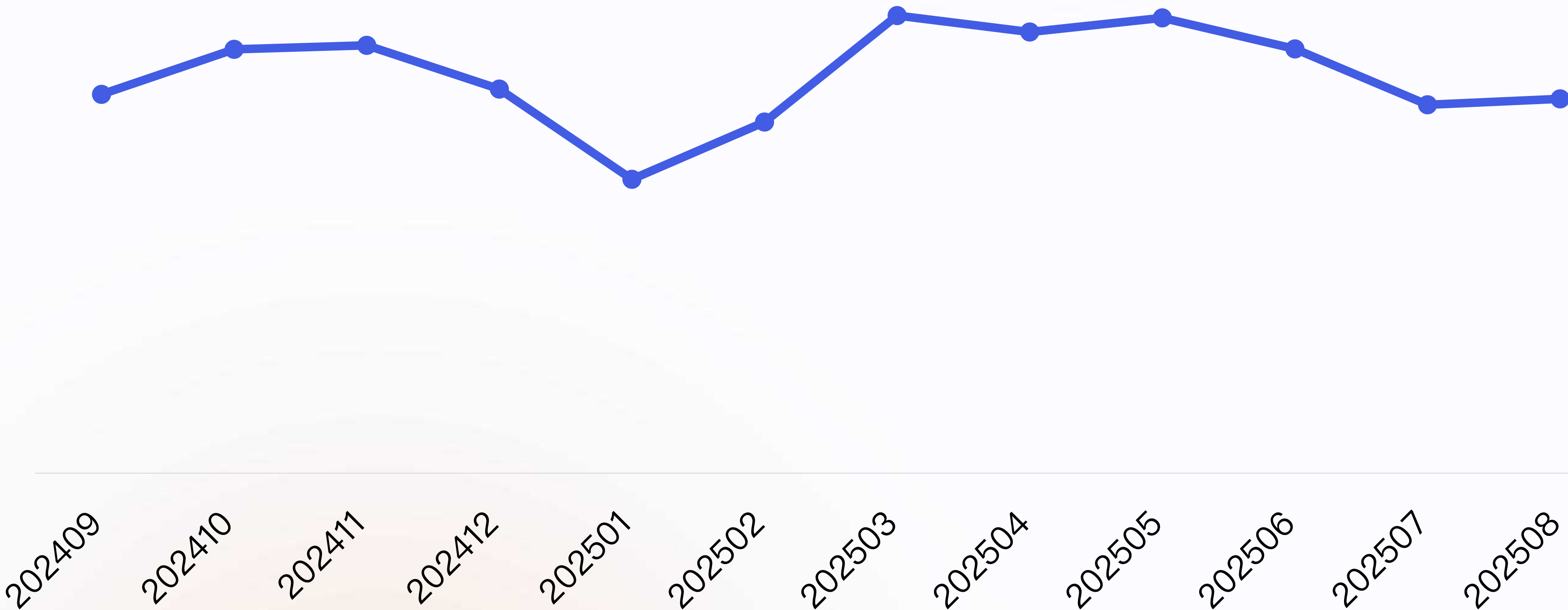
人均购买频次



成交人数



水族用品市场淘系平台销售趋势



水族用品市场整体向精细化、专业化、场景化方向发展，其中水族缸/箱、过滤设备主导，龟缸和过滤材料增速迅猛

在水族用品市场中，水族缸、设备及工具类占据主导地位，其中过滤设备、潜水泵、氧泵等生命维持设备作为市场主力，需求稳定。与此同时，造浪、温控、喂食等精细化设备增长迅速。在居住及环境类中，水族/缸箱整体向精细化，专业化方向发展，其中龟缸的增速显著高于其他品类，凸显出龟缸产品的迭代与养龟用户对宠物居住环境的专业化需求正快速升级。造景及耗材类中，造景装饰需求旺盛，过滤材料、水草等耗材增长迅速，反映出水族爱好者对水质优化及生态美学的追求日益提高。

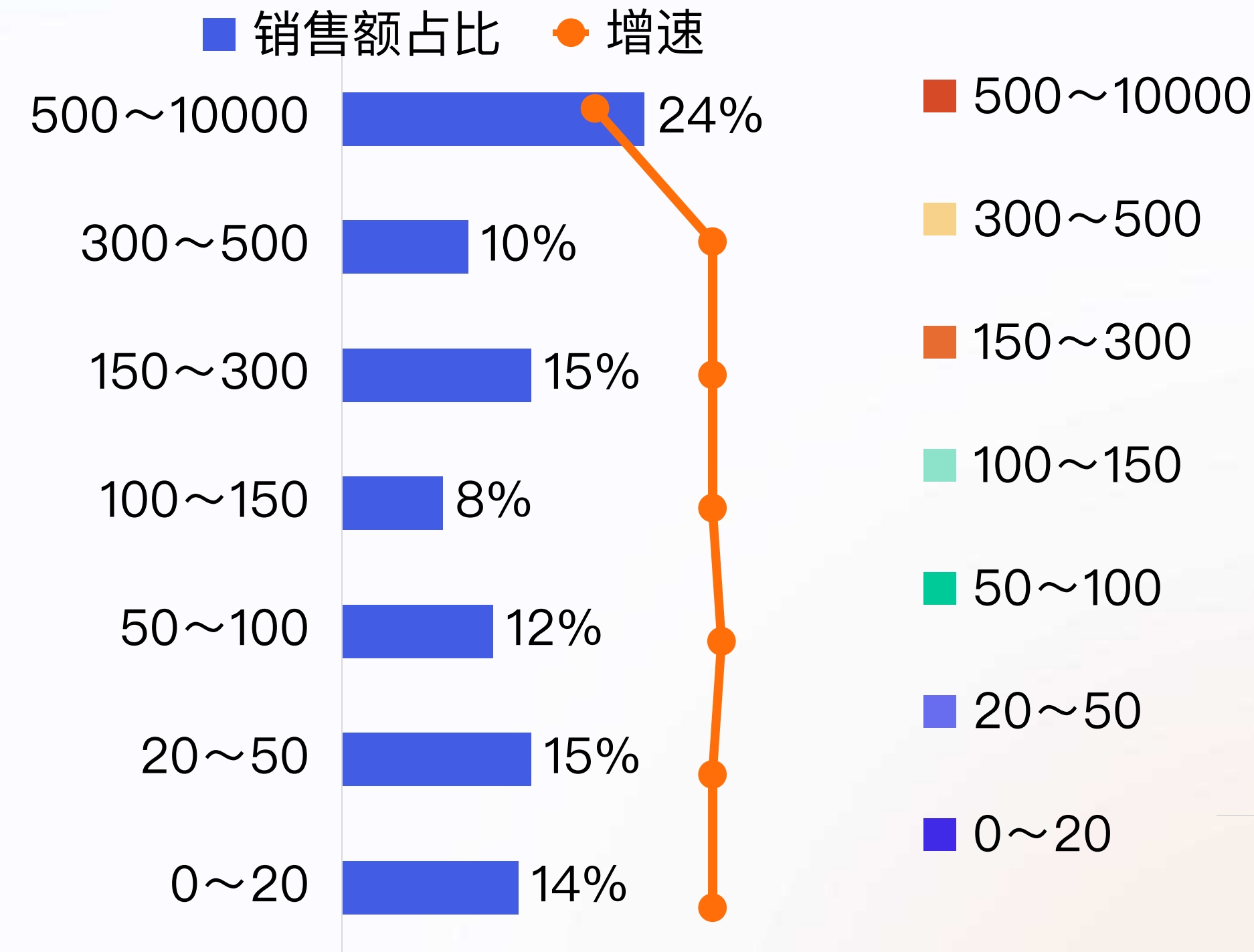
水族用品品类红蓝海分布



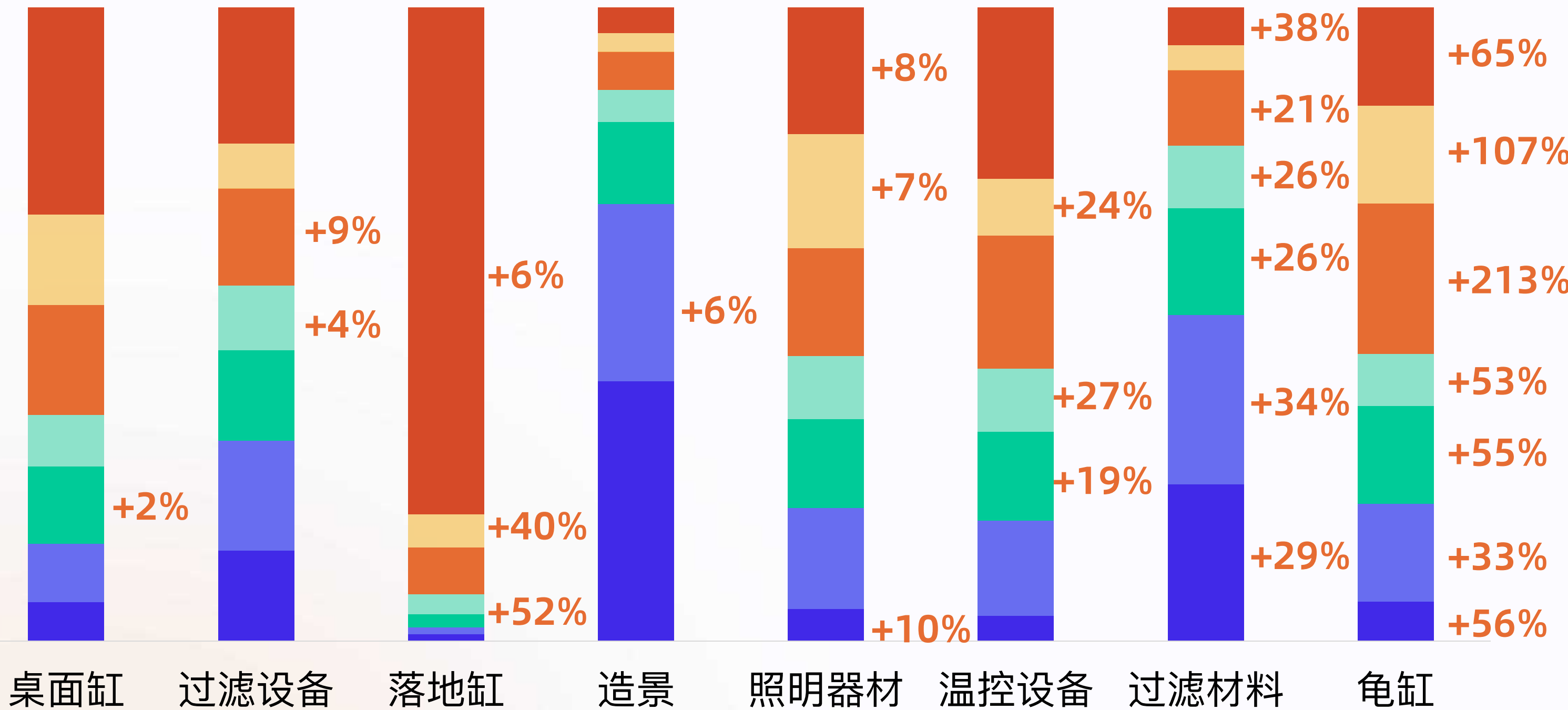
水族用品市场消费分级加剧，大众刚需基本盘稳固，增长动能转向龟缸等细分品类驱动的结构 性机会

水族用品市场基本盘稳固，消费活力充沛。0-500元中坚价格带稳健增长，构成坚实基本盘。细分市场亮点纷呈：龟缸全价位高增，其中150-300元价位增速超200%，需求爆发；性价比桌面缸和中低价格带落地缸市场表现突出；过滤材料作为高复购耗材增长迅猛，温控设备在中高价位增长强劲，照明器材向高端化集中。整体市场增长动能已从“泛用品普及”转向“细分场景驱动”。

水族用品价格带销售额分布及同比增速



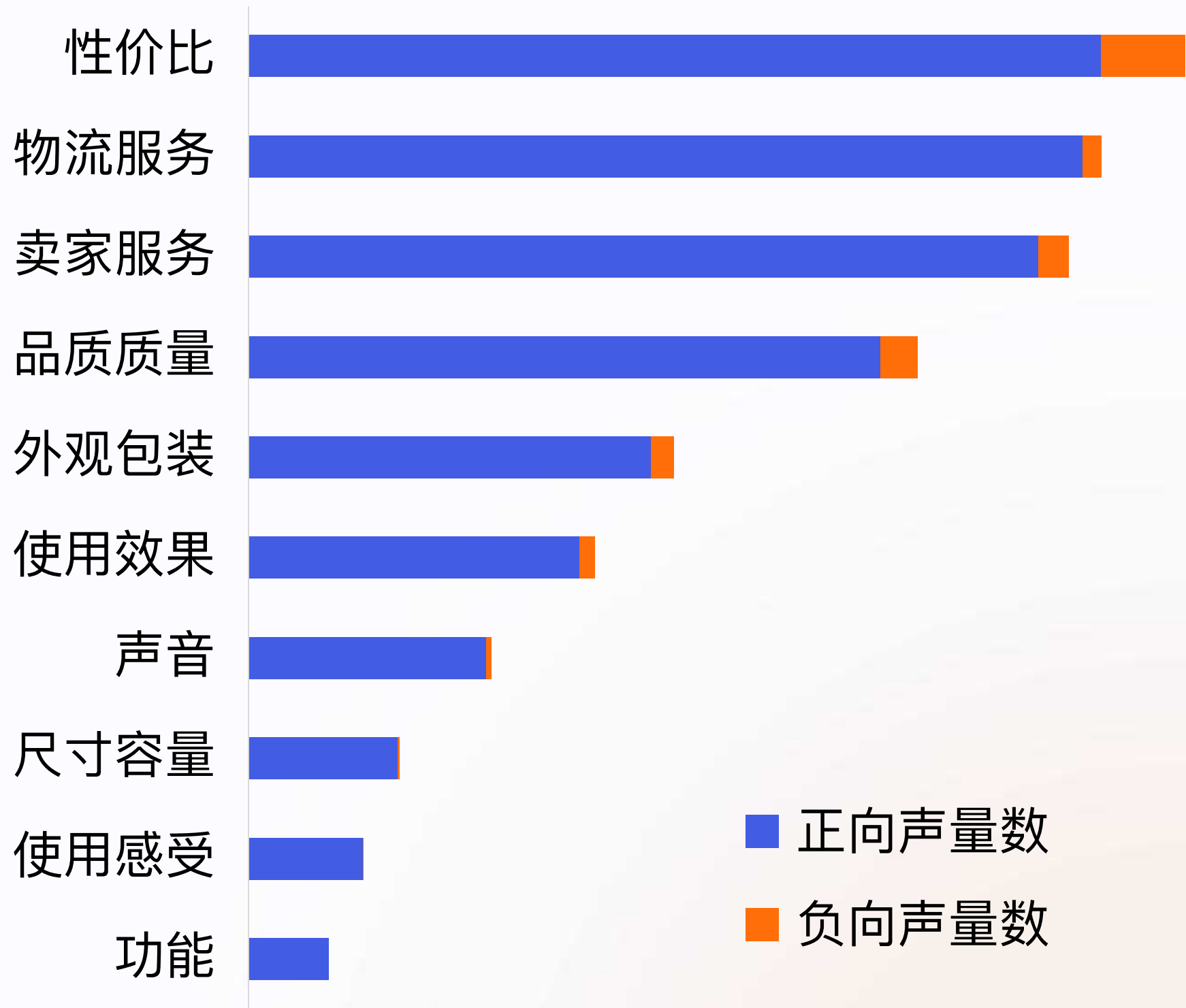
水族用品主要品类价格带销售额分布及同比高增长



水族用品消费是理性投资，消费者在关注性价比的同时，亦追求品质可靠与服务省心

水族用品市场呈现鲜明的理性消费特征，其竞争核心围绕“价值铁三角”展开。消费者将性价比视为决策关键，同时高度重视产品的可靠品质与省心服务。商家可精准把握这一需求，通过提供质量稳定、价格合理的产品，并辅以高效的物流和可靠的售后服务，从而在这场价值竞争中赢得理性消费者的长期信赖。

水族用品市场消费者评价声量分布

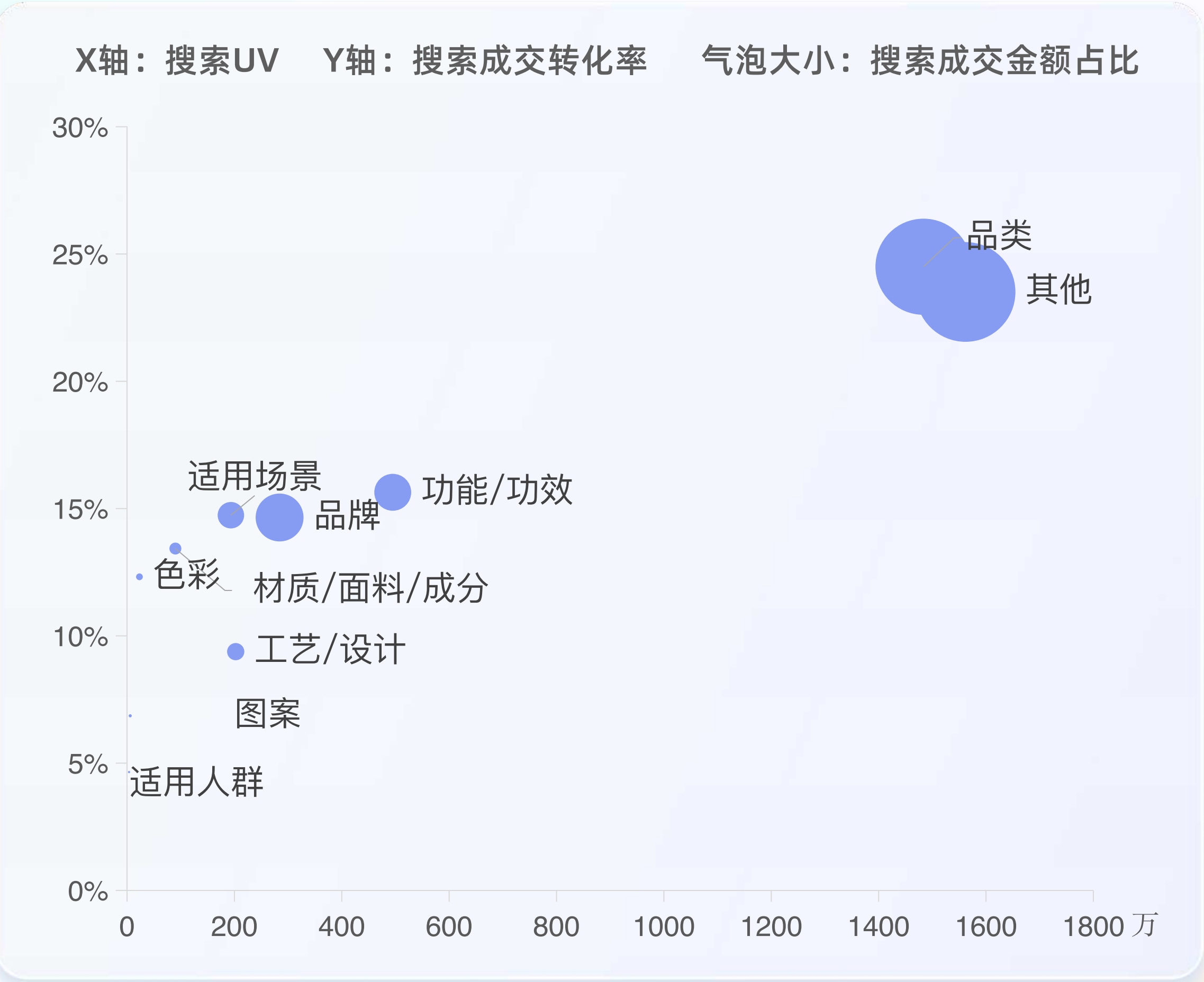


性价比相关消费者评价词云

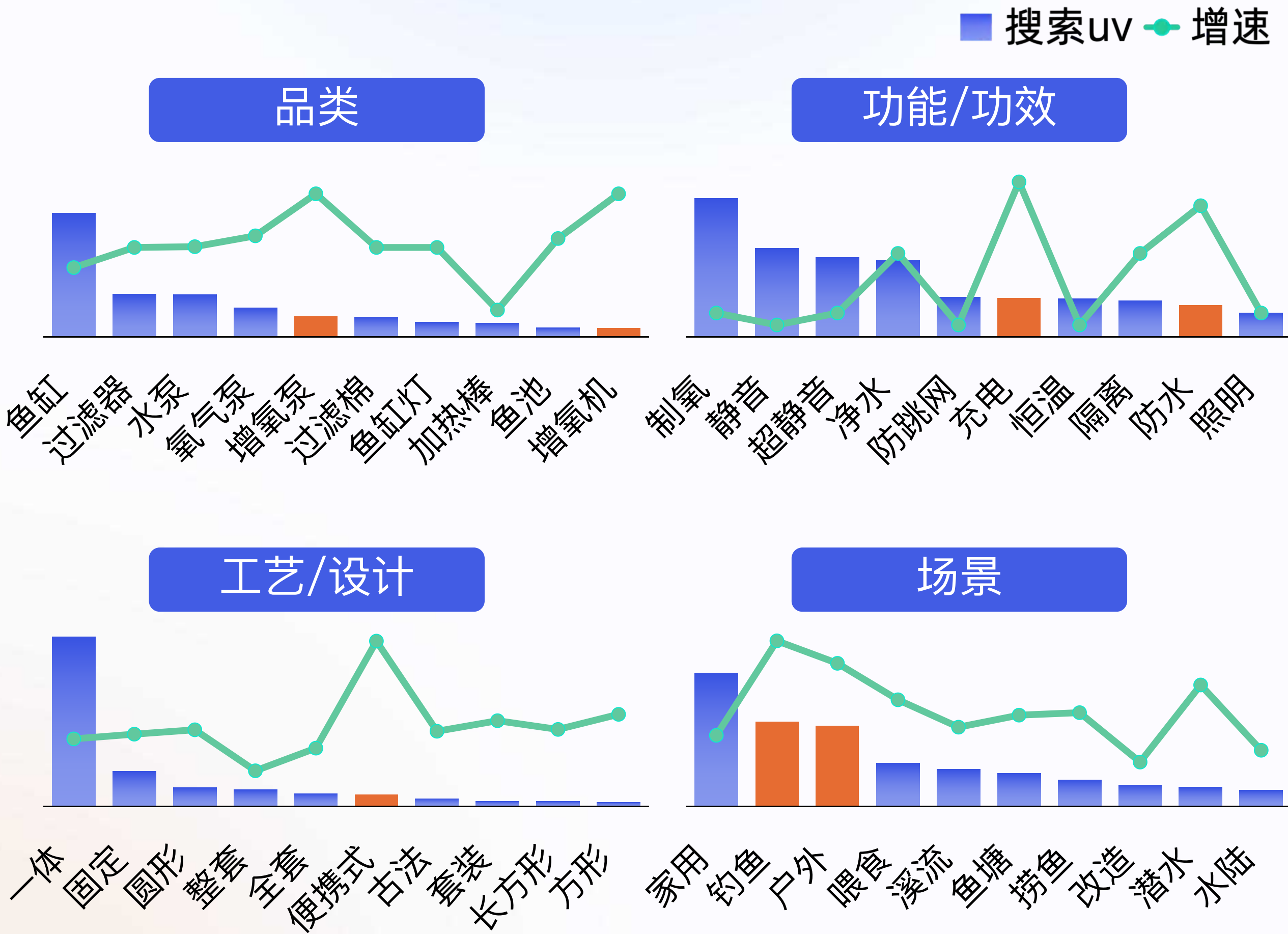


水族设备需求聚焦过滤与增氧设备，制氧、静音、净水为核心关注功能，一体式集成设计的产品更受青睐，家用场景占主导，同时正加速向户外场景延伸

设备及工具类用品搜索结构



TOP10搜索词



数据来源：淘天平台，TMIC，炼丹炉大数据

SUBJECT

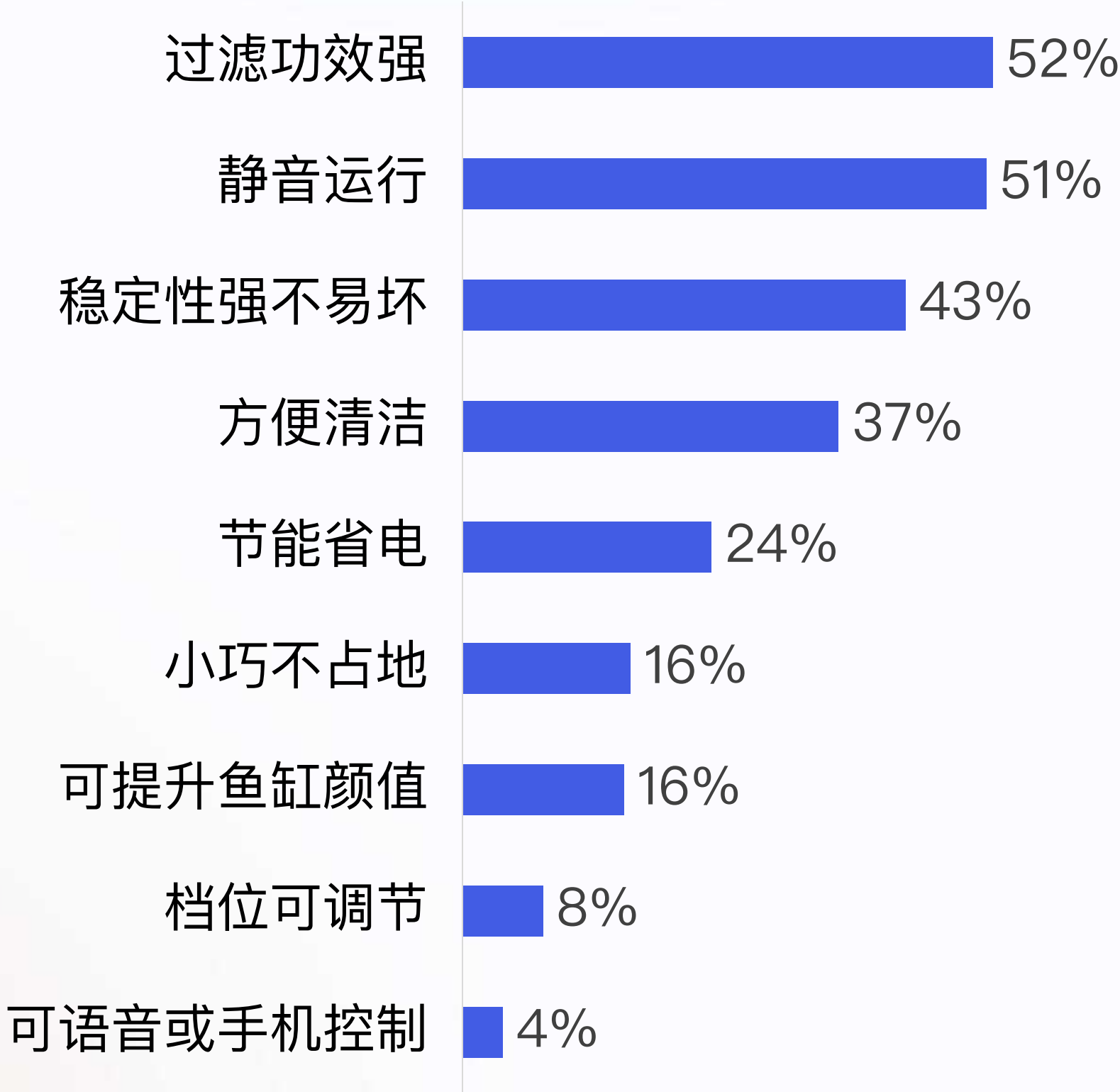
过滤设备 | 过滤设备市场呈现一体化集成趋势，功能上过滤功效强与静音是关键，稳定性和易清洁性次之

当前过滤设备市场一体化集成趋势显著，“水循环”、“循环系统”、“三合一”及“一体”等词高频出现，反映出消费者愈发倾向于选择提供完整水体处理方案的集成系统。调研数据进一步指出，消费者单独购买过滤设备时，最看重过滤功效强、静音运行，其次稳定性强不易坏、方便清洁的关注度也较高。

过滤设备热词词云



Q:请选择您在单独购买过滤设备时，最看重哪些功能因素？

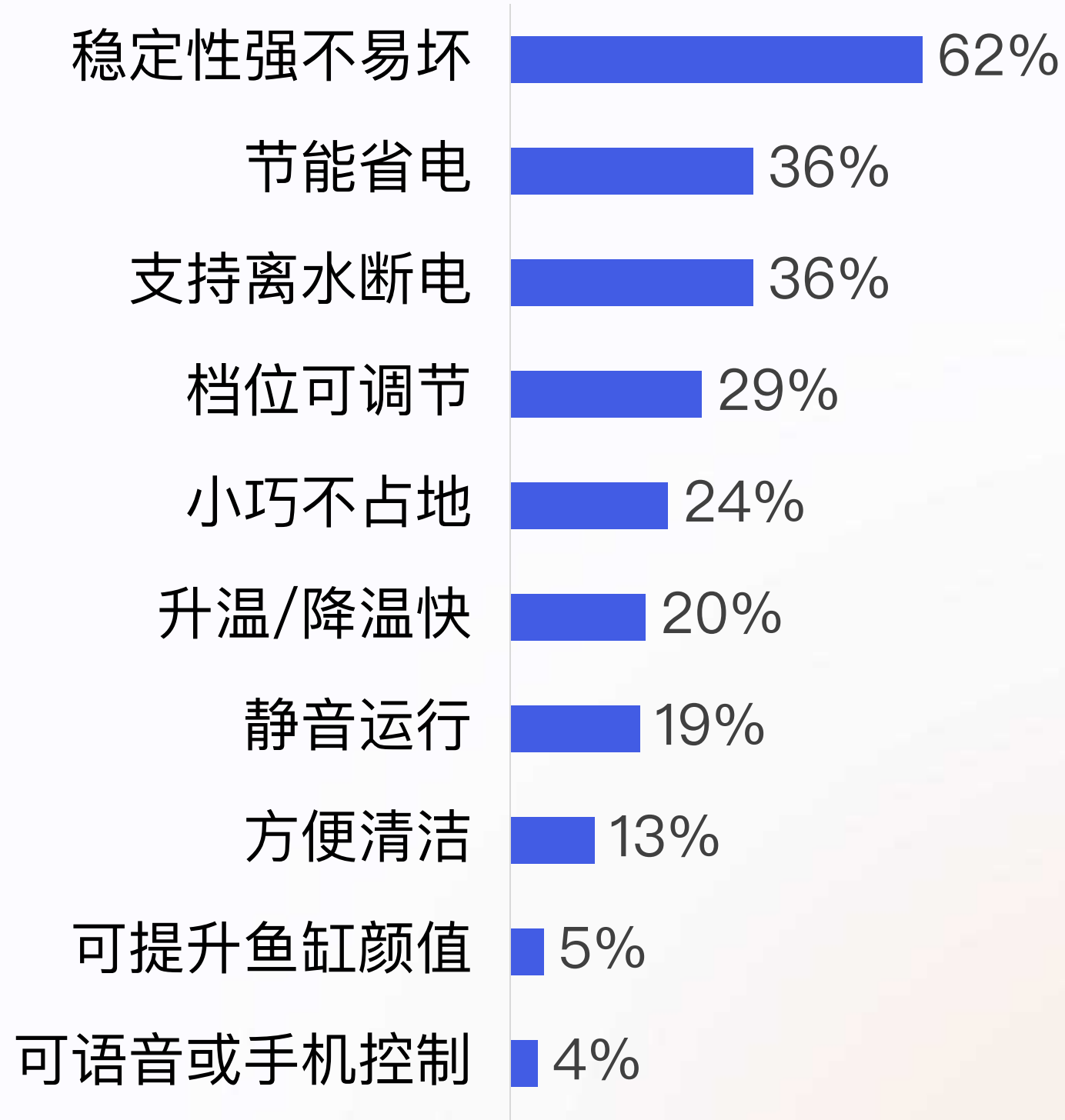


数据来源：淘天平台，TMIC，炼丹炉大数据

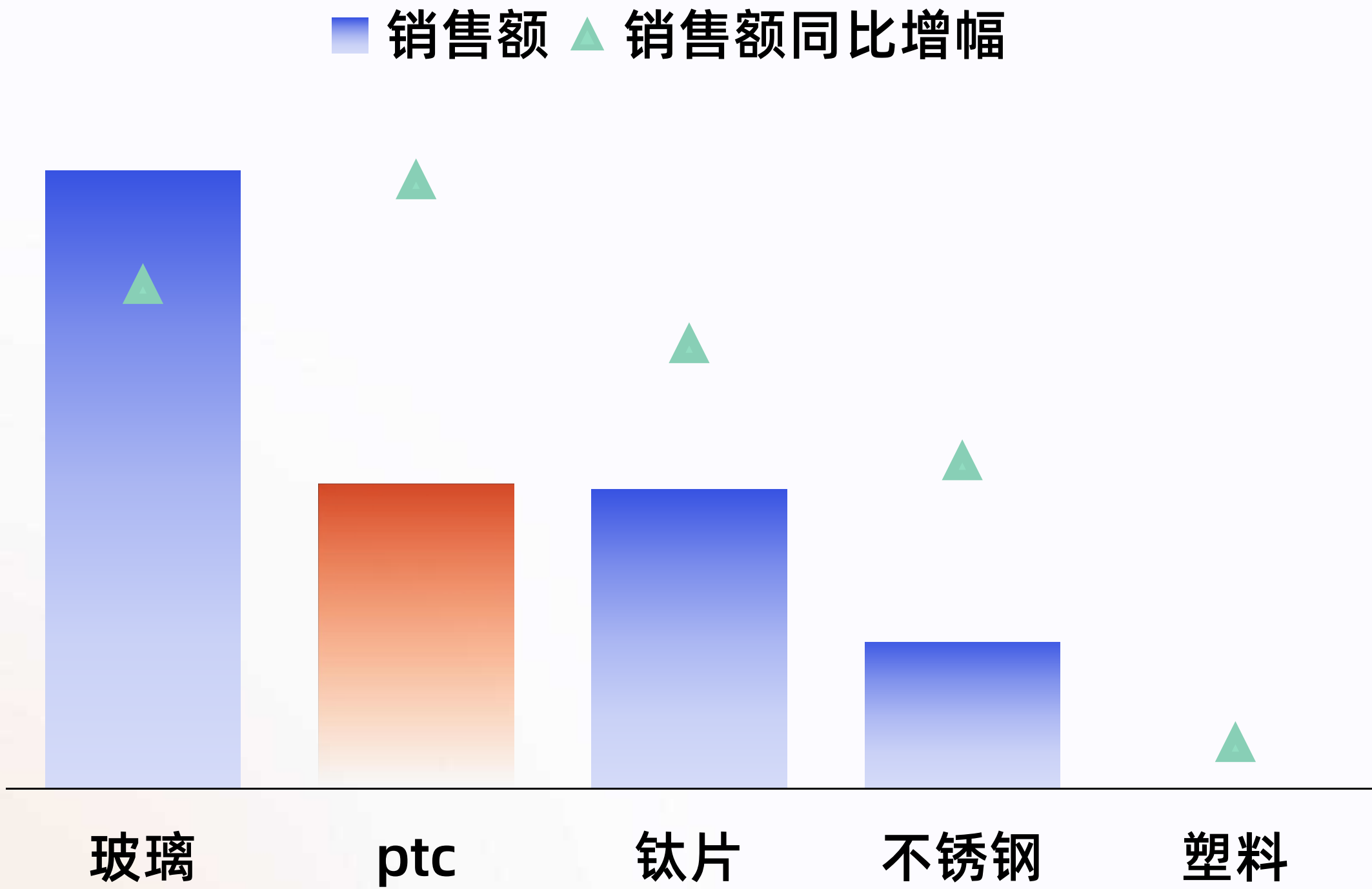
温控设备 | 温控设备稳定性需求驱动品类升级，PTC材质凭借高综合性能成为更多人选择，行业向更安全、更可靠方向迭代

水族温控设备市场中，用户将“稳定性强不易坏”视为绝对首要考量，反映出温控设备作为水族系统的“安全核心”，用户对其可靠性、耐用性和安全性有极高要求，一次故障可能导致整缸生物死亡，容错率极低。这直接驱动了该品类材质与功能的迭代：PTC材质凭借其自动恒温、防干烧等高安全特性实现显著高速增长，成为市场新宠；目前市面上多样的材质选择如碳纤维、石英、陶瓷等，都表明市场整体正持续向更安全、更可靠的技术方向升级。

Q:请选择您在购买温控设备时，最看重哪些功能因素？



温控设备材质属性销售额及同比



数据来源：淘天平台，TMIC，炼丹炉大数据

水族设备及工具类核心趋势

水族设备一体化/集成化

水族环境维护的“家电”与工具加速向“一体化集成”升级，大幅简化操作流程，精准适配家庭饲养的便捷需求，契合“懒人养宠”趋势。例如鱼缸过滤器可集成增氧、过滤、造浪、抽水等功能，鱼缸杀菌灯能同时实现杀菌、净水、除藻，将分散的养护操作整合于单一设备，让用户更省心省力地完成专业养护。

多功能 +30%、智能 +136%、一体 +68%



鱼缸过滤器

增氧 | 过滤 | 造浪 | 培菌



鱼缸杀菌灯

杀菌 | 净水 | 除藻 | 除氯

需求场景细分适配化

养宠场景差异驱动水族设备针对不同场景进行延申和适配，像户外场景的需求趋势，相关水族衍生设备需求释放，以及低水位场景下的加热需求等。例如鱼池过滤器适配户外鱼池场景，低水位专用加热棒也应需而生。

户外 +36% 、鱼池 +22%、可移动+77%



鱼池过滤

大立方 | 干湿分离



专用加热棒

低水位 | 底滤缸

水质管理数字化/便捷化

加速向“数字化便捷化”升级，大幅简化操作流程，精准适配家庭饲养的便捷需求。例如自动换水器能连接水龙头，达成半自动换水；使用自动喂食器精准控制喂食数量，减少水质富营养过剩风险，延长水质管理周期。

自动 +33%、远程 +21%、长效 +25%



自动喂鱼器

远程控制 | 定时定量

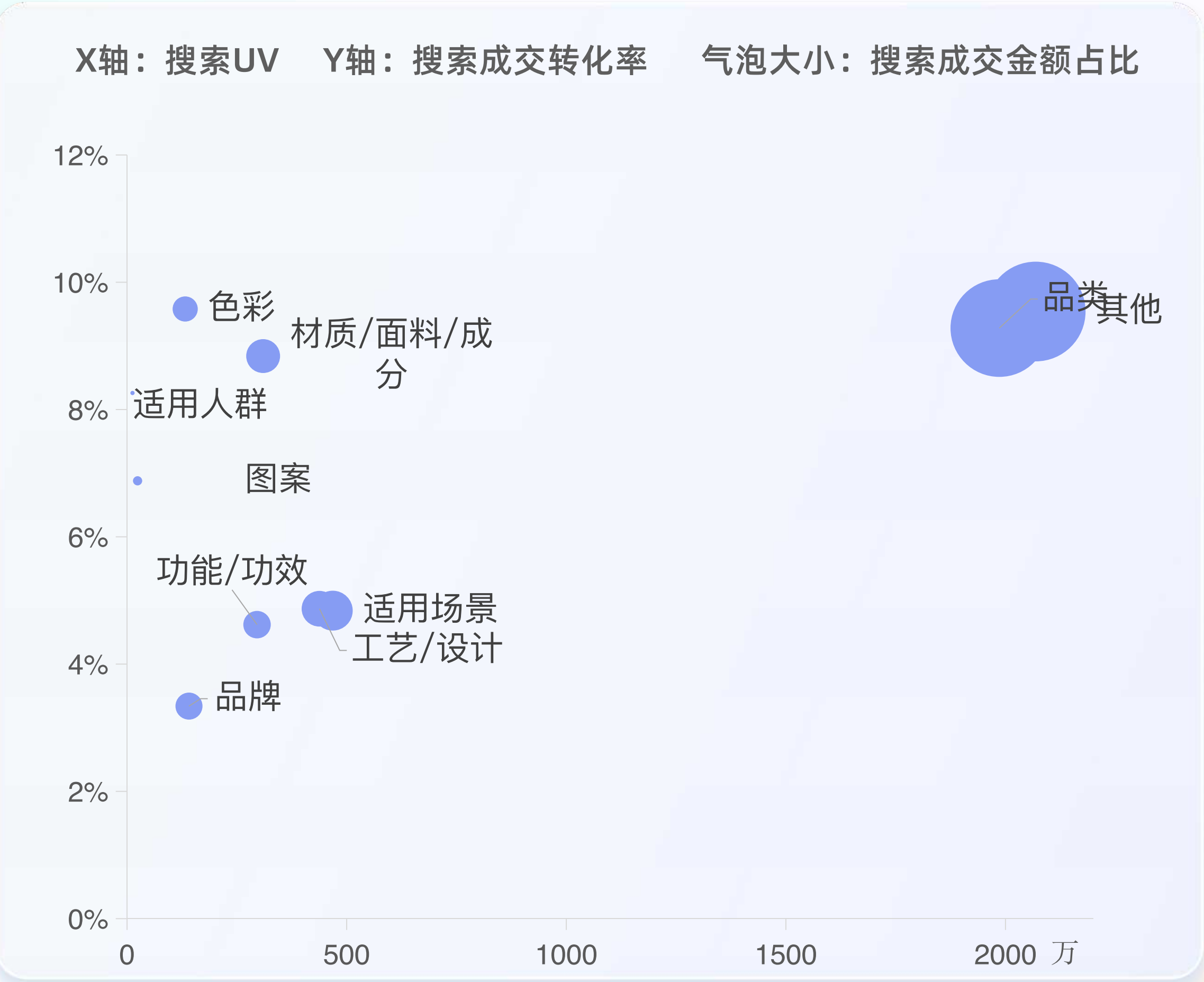


鱼缸换水器

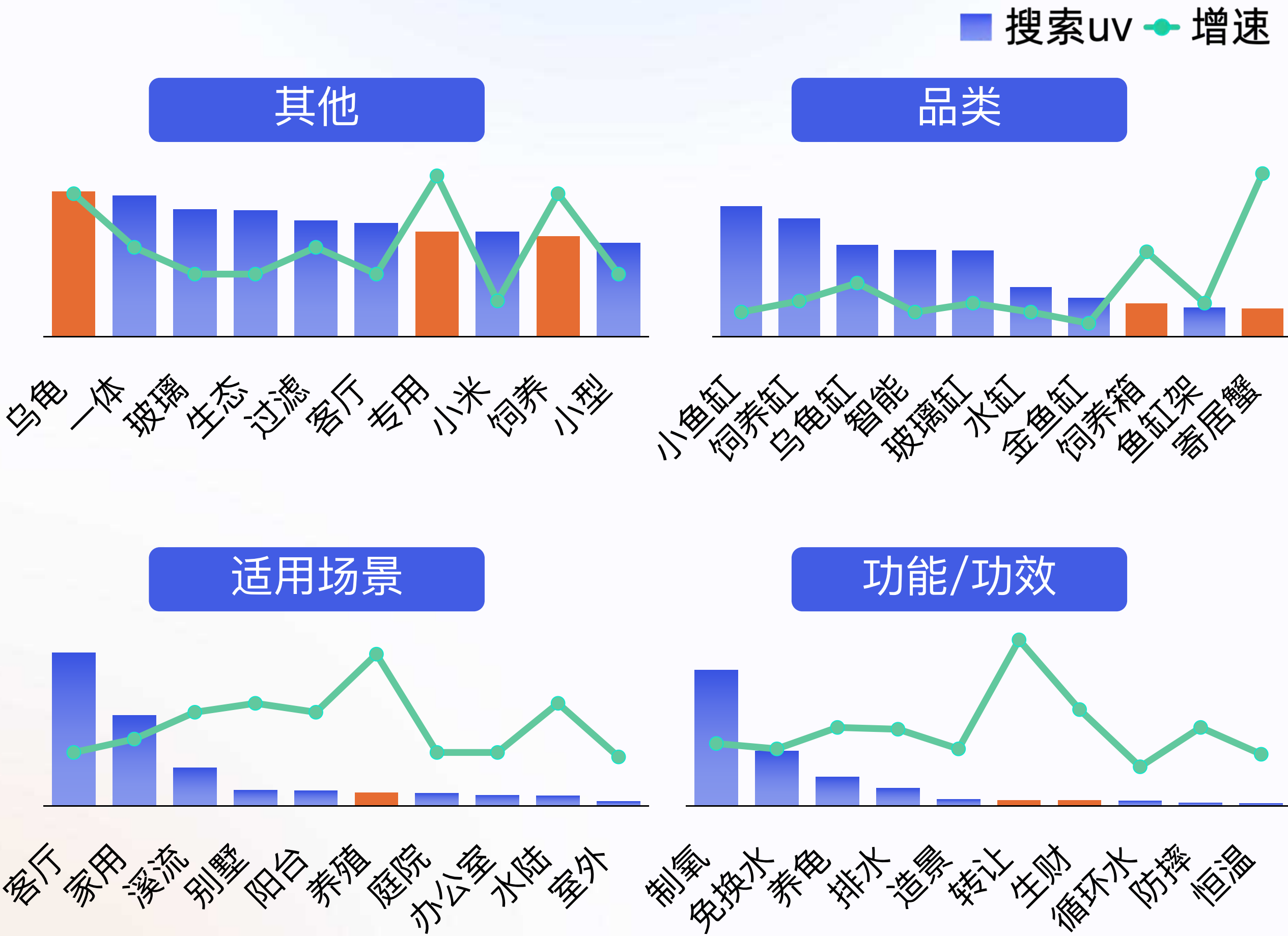
半自动换水

水族居住消费需求呈小型化与专业化趋势。小鱼缸主导，龟类与寄居蟹饲养驱动产品精细化升级，一体化生态设计成为主流，客厅场景需求集中，制氧与免换水等实用便捷的功能需求凸显

居住及环境类用品搜索结构



TOP10搜索词



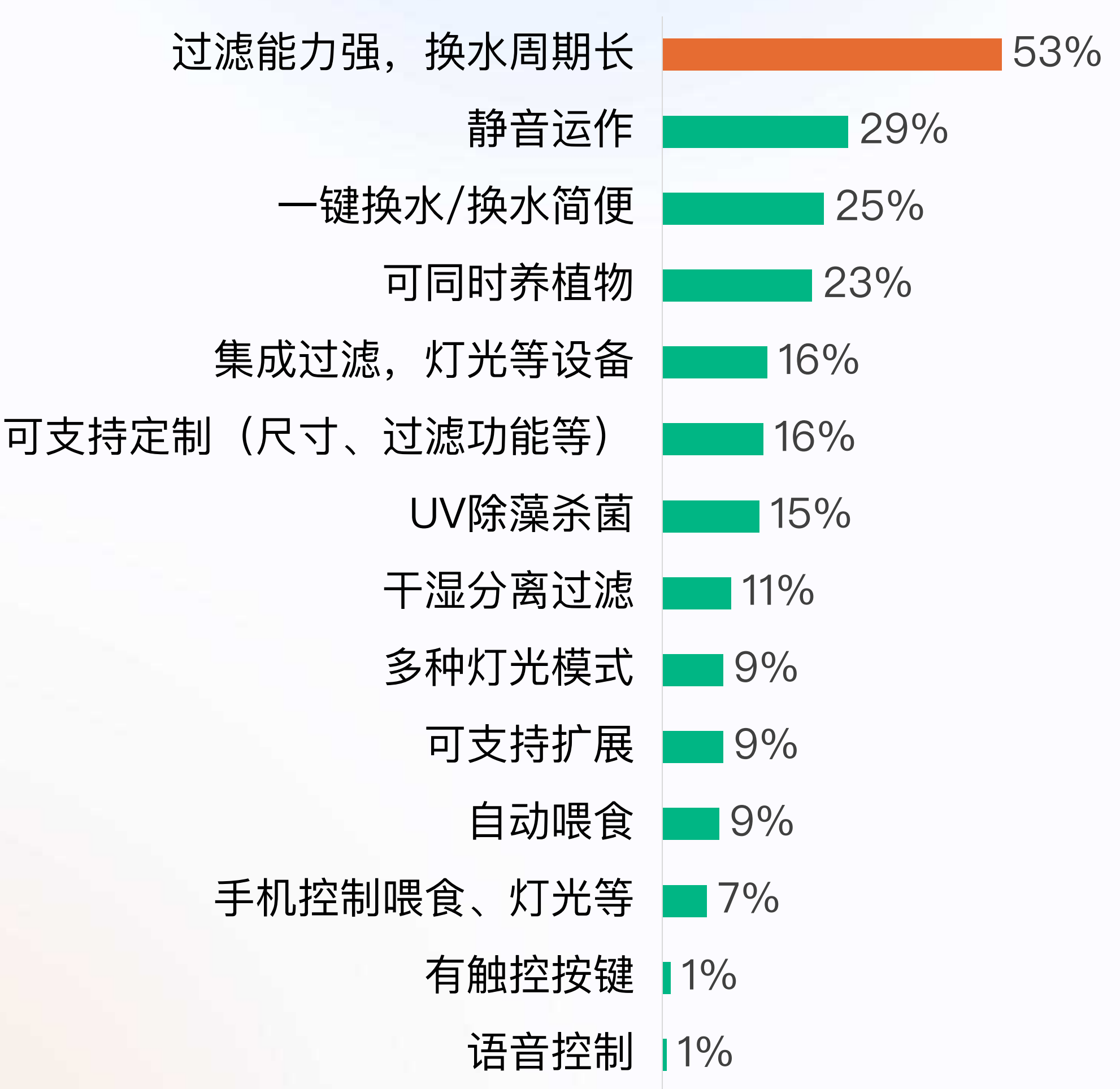
数据来源：淘天平台，TMIC，炼丹炉大数据

水族缸 | 消费者更注重家居适配和实用功能，其中功能上最关注过滤性能与使用便利性

Q:请问您在选择水族缸时，都会考虑哪些风格的外观？

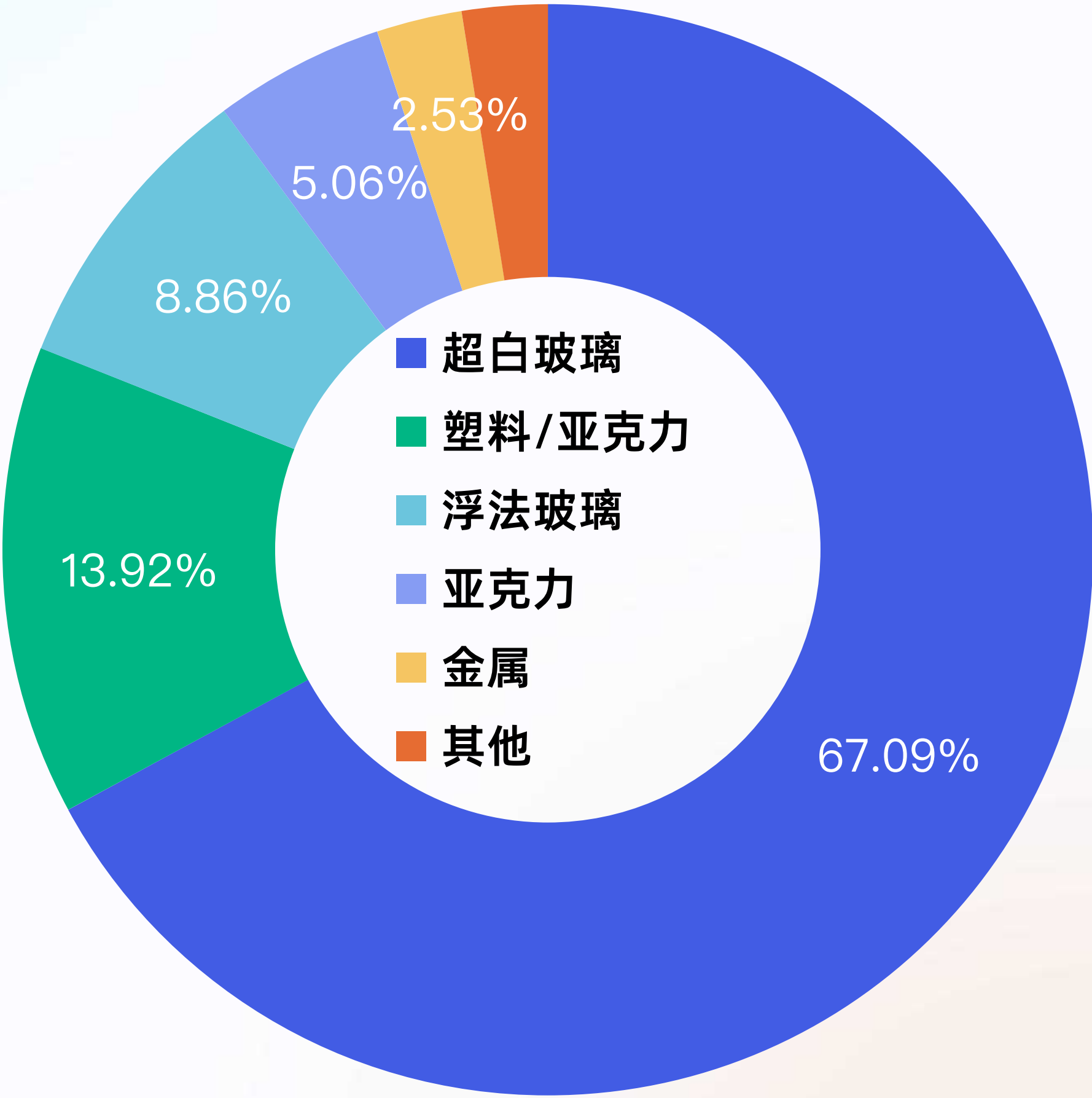


Q:请问您在考虑水族缸功能时，最需要的功能有哪些？

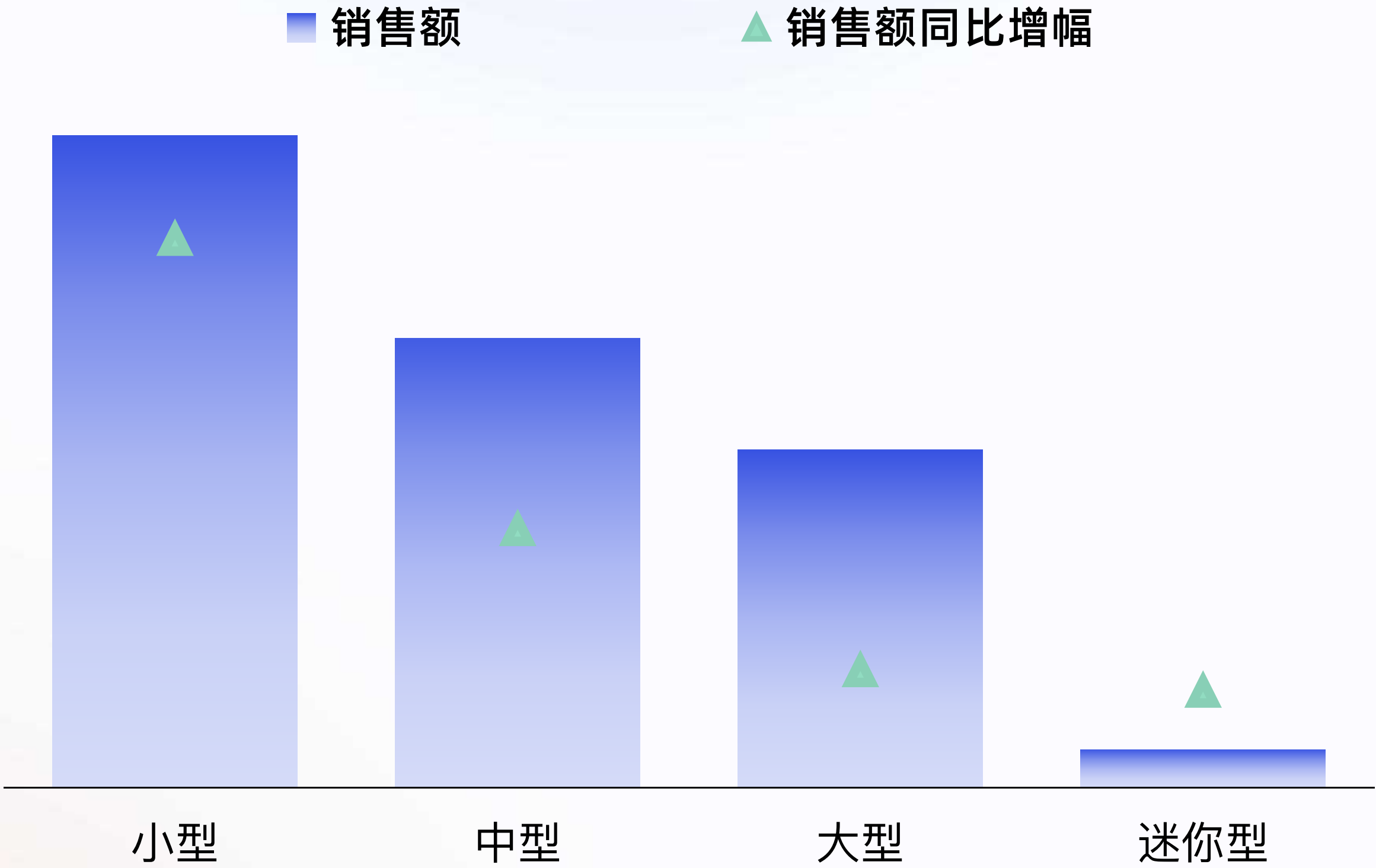


水族缸 | 小型且高透材质的缸最受水族缸消费者青睐

Q:请问您在考虑水族缸材质时，更倾向于哪种材质？



缸尺寸属性销售额及同比



水族缸 | 传统品类仍为市场基础盘，集成化、智能化品类成增长核心引擎



数据来源：淘天平台，TMIC，炼丹炉大数据

水族居住及环境类核心趋势

水族缸智能一体化

适用懒人人群

随着现代生活节奏加快，且专业养护知识存在高门槛，水族缸/箱愈发偏向“省心省力”的智能集成解决方案，推动“懒人养鱼”模式发展。



小米智能鱼缸



当贝智能鱼缸

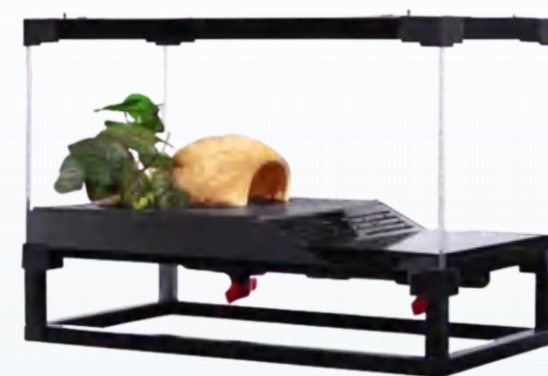


美的智能鱼缸

居住需求专业化

适用资深人群/亲子人群

不同水族宠物或场景的专属居住需求，驱动水族缸/箱向“专业化、专宠专用”方向升级。



其鳞半水龟缸



沁儿童小鱼缸



专业海水缸

外观小型化/精致化

适用办公人群/女性人群

水族缸/箱的外观向小型化/精致化方向升级，适配办公场景与家居美学需求。



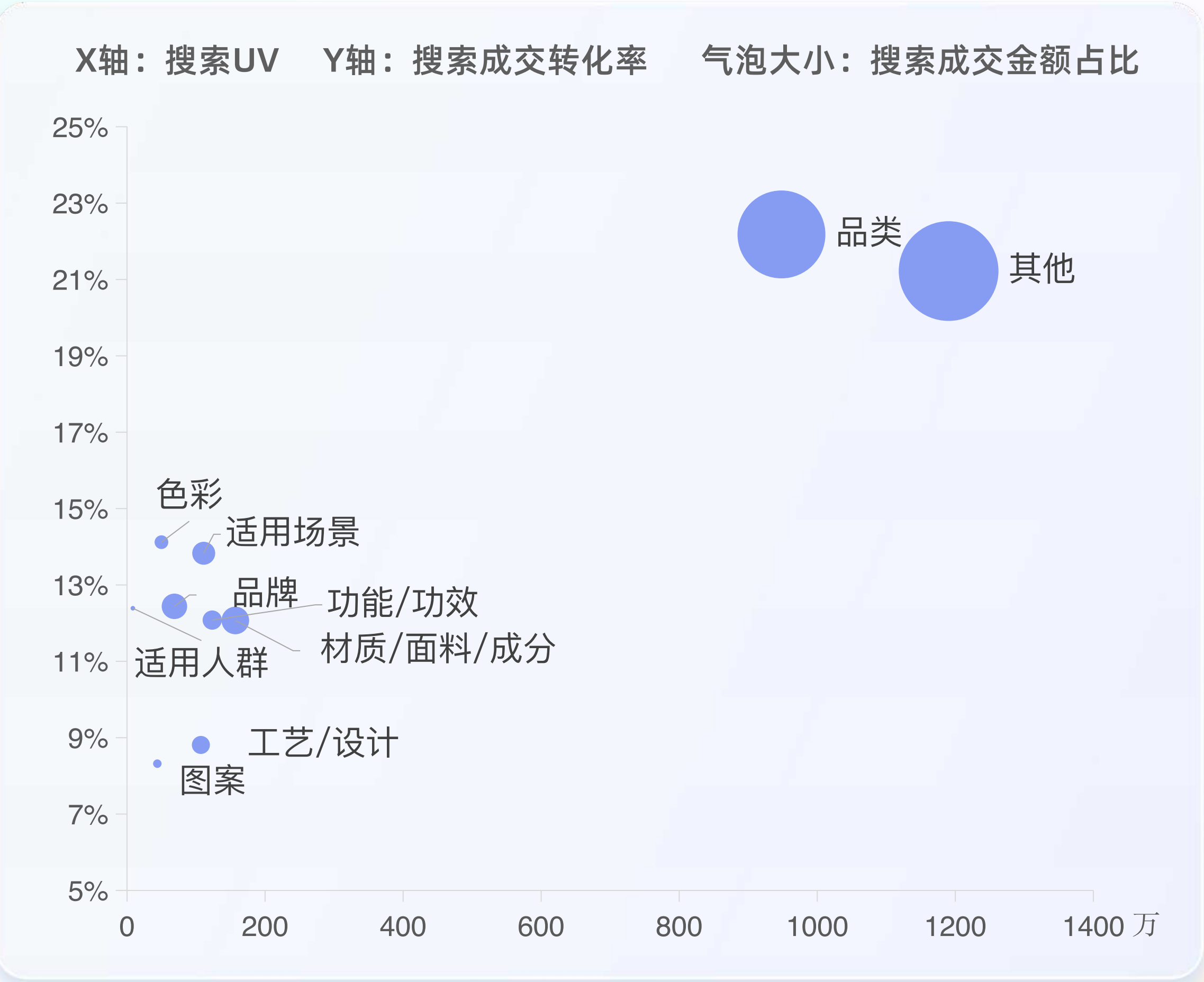
WWWAQUA潮流家居缸



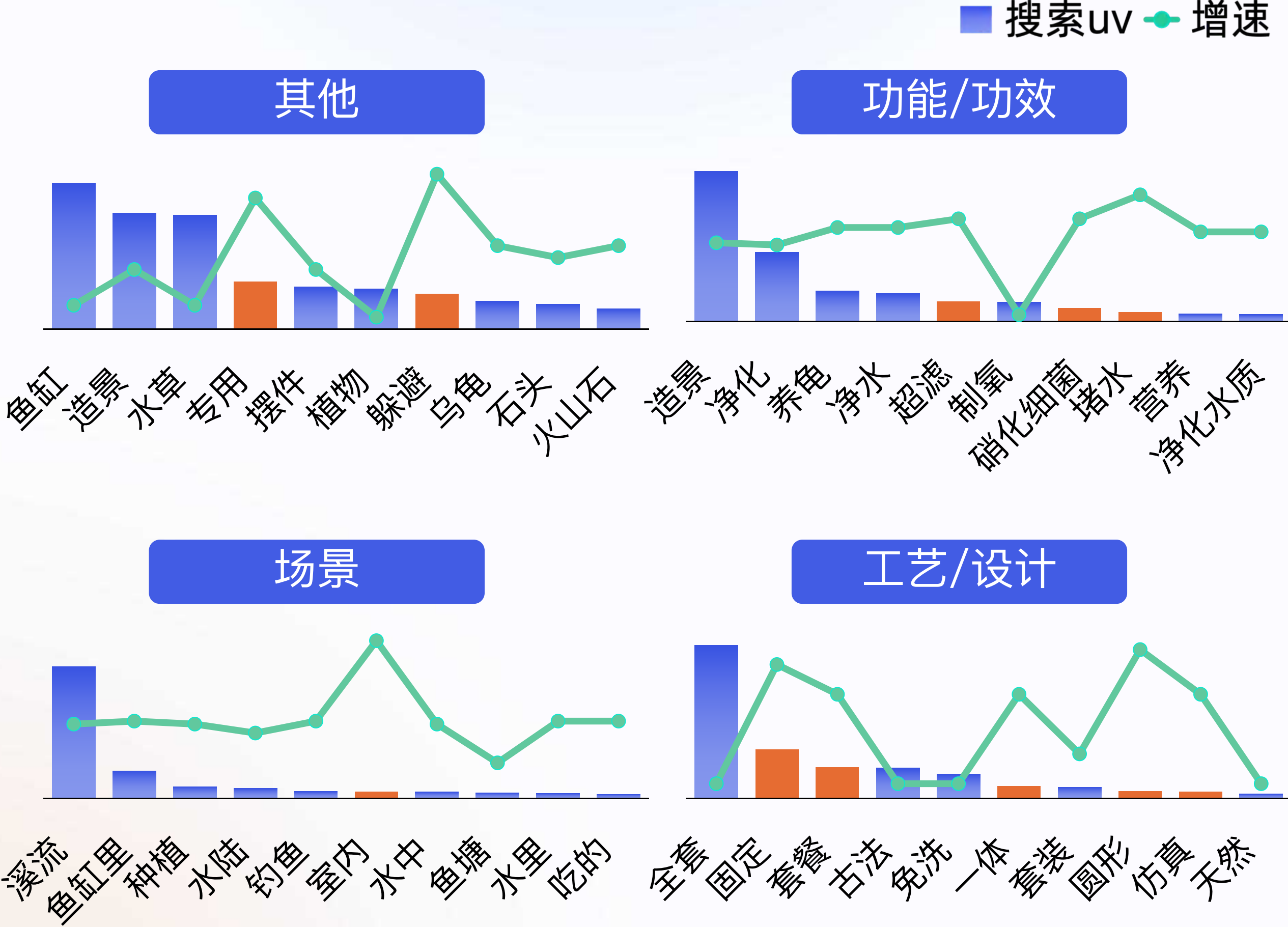
BESSN桌面侧滤溪流缸

水族造景需求聚焦基础品类，同时躲避需求增长显著，溪流场景受青睐，反映用户对自然原生风格的偏好

造景及耗材类用品搜索结构



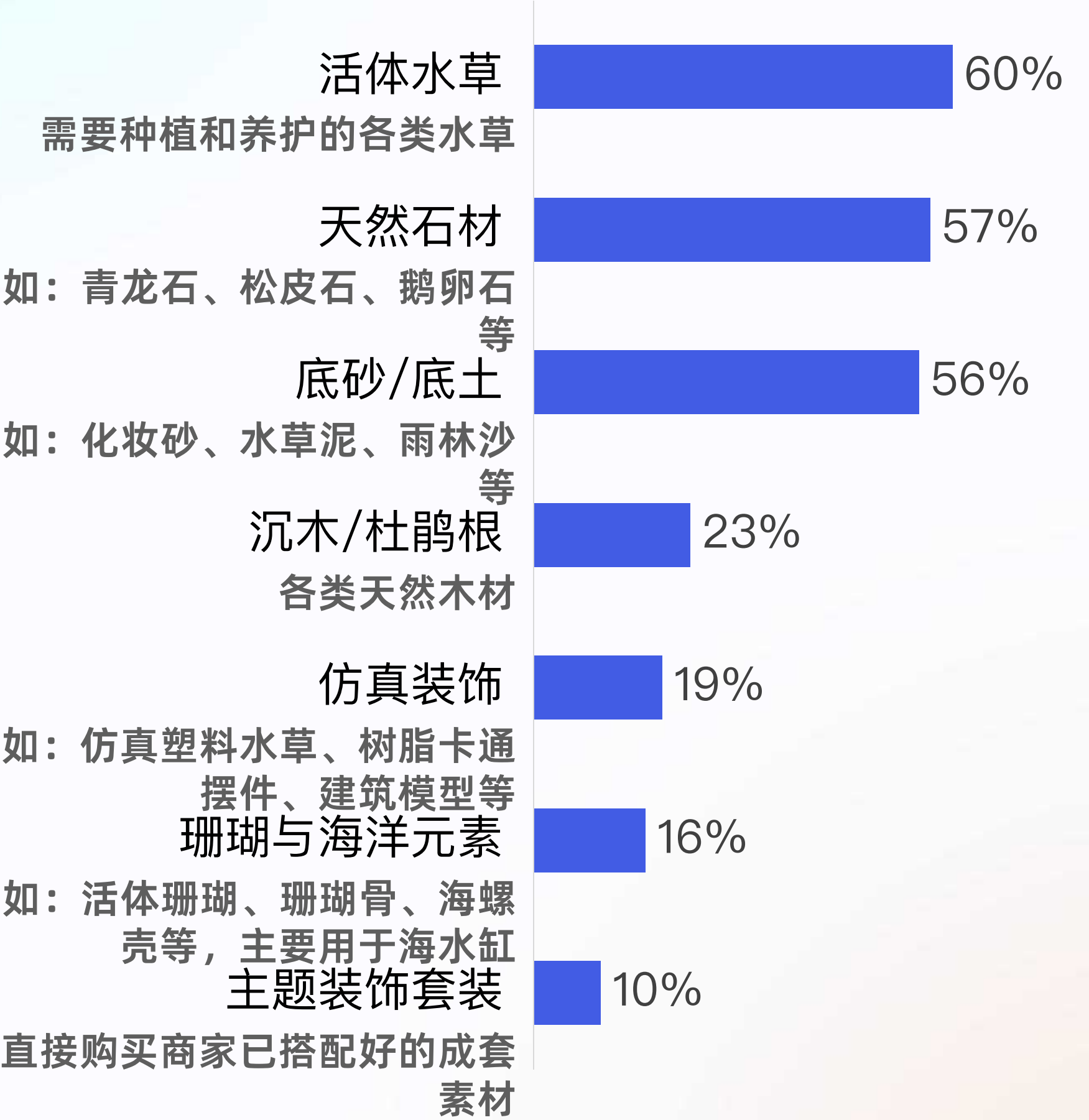
TOP10搜索词



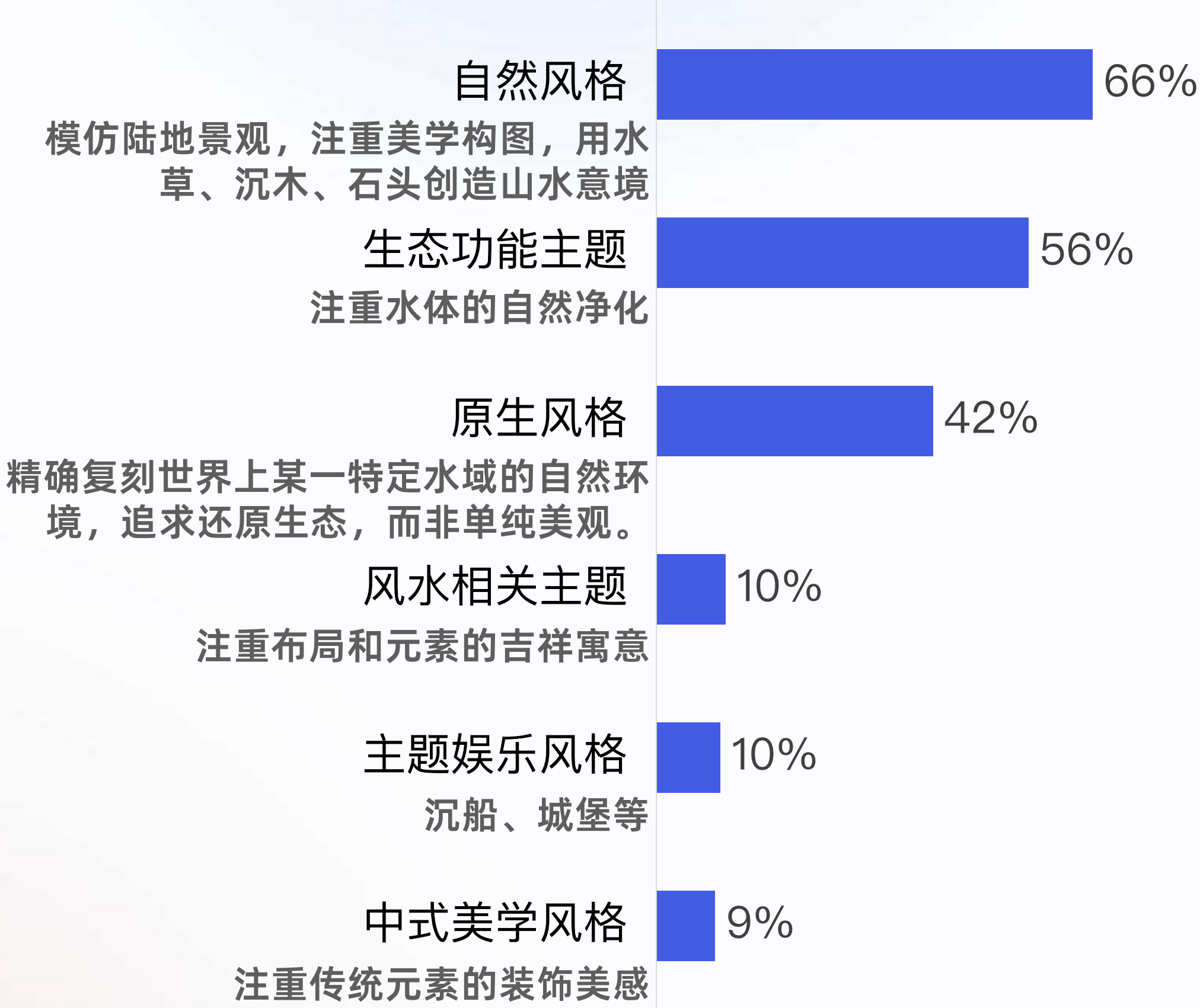
数据来源：淘天平台，TMIC，炼丹炉大数据

造景/装饰 | 水草/天然石材/底砂等素材常用，自然化、生态化、原生感造景风格更受青睐

Q:在为您的水族箱造景时，您通常会购买哪些类型的装饰素材？



Q:您对哪种造景风格或主题感兴趣？



SUBJECT

水族造景核心风格趋势

自然风格

以美学表现为核心，模仿陆地景观（山、林、谷等）营造水下意境。通过精心搭配水草、沉木、石头，遵循黄金分割等美学原则，打造出如陆地自然场景般富有艺术感的水族景观。



原生风格

聚焦“真实生态还原”，精确复刻地球上特定水域的生态面貌。使用对应地域的底砂、石材、枯叶，搭配原生物种，最大程度还原自然水域的原生生态状态，展现地域化水族生态特色。



生态功能主题

以“功能优先”为核心，致力于构建稳定、自净的水族生态系统。通过科学搭配水草与生物，让水族缸可实现“无额外过滤、不加碳、不额外加热”的自循环，适配“懒人养宠”或低维护需求场景。



SUBJECT

水族用品趋势小结

用品市场整体呈现出功能升级、场景扩展和需求细分等特点

水族设备类核心趋势

水族设备一体化/集成化

水族设备加速“一体化 / 集成化”升级，将分散养护操作整合，大幅简化流程，适配家庭便捷养宠需求。

养宠场景向户外延伸

从传统室内向户外延伸，户外鱼池、钓鱼场景的搜索与衍生设备需求持续攀升。

水质管理懒人化/数字化

水质管理向“懒人化 / 数字化”发展，借助智能喂食器、自动换水器等设备，延长维护周期，让水质管理更省心省力。

水族居住类核心趋势

水族缸智能一体化

适配懒人人群，水族缸 / 箱愈发偏向“省心省力”的智能集成解决方案，推动“懒人养鱼”模式发展。

居住需求专业化

适配资深 / 亲子人群，满足不同水族宠物或场景专属居住需求，如专业龟缸，亲子儿童缸。

外观小型化/精致化

适配办公 / 女性人群，水族缸/箱的外观向小型化/精致化方向升级，适配办公与家居美学场景。

水族造景风格偏好

自然风格

以美学表现为核心，模仿山、林、谷等陆地景观营造水下意境，打造富艺术感的水族景观。

原生风格

聚焦“真实生态还原”，精确复刻特定水域生态面貌，展现地域化水族生态特色。

生态功能主题

以“功能优先”为核心，构建稳定自净的水族生态系统，实现无额外操作的自循环，适配懒人养宠或低维护需求。

03.3

水族食品

AQUATIC FEED

水族食品市场凭客群扩大及消费升级实现稳健增长，因其消费与活体存量和活跃度密切相关，故而其淡旺季与活体市场高度一致

核心增长驱动因素拆解

成交人数



约+1X%

件单价



+X%

水族食品市场淘系平台销售趋势



数据来源：淘天平台，TMIC，炼丹炉大数据

水族食品市场观赏鱼饲料主导但增长趋稳，新兴水族食品增长快且潜力大，市场将朝着多元化、细分化方向发展

水族食品市场格局正经历结构性转变。观赏鱼饲料凭借其刚需属性仍占据主导，增速稳中有进。而蟹、珊瑚/海葵等新兴活体品类的高速增长也带动了观赏虾蟹等饲料品类的增长，且未来随着饲养这些新兴水族活体的宠物主增多，相关饲料需求会不断上升，市场潜力巨大。市场正从单一品类主导，迈向以满足多元化、精细化养宠需求为特征的细分发展阶段。

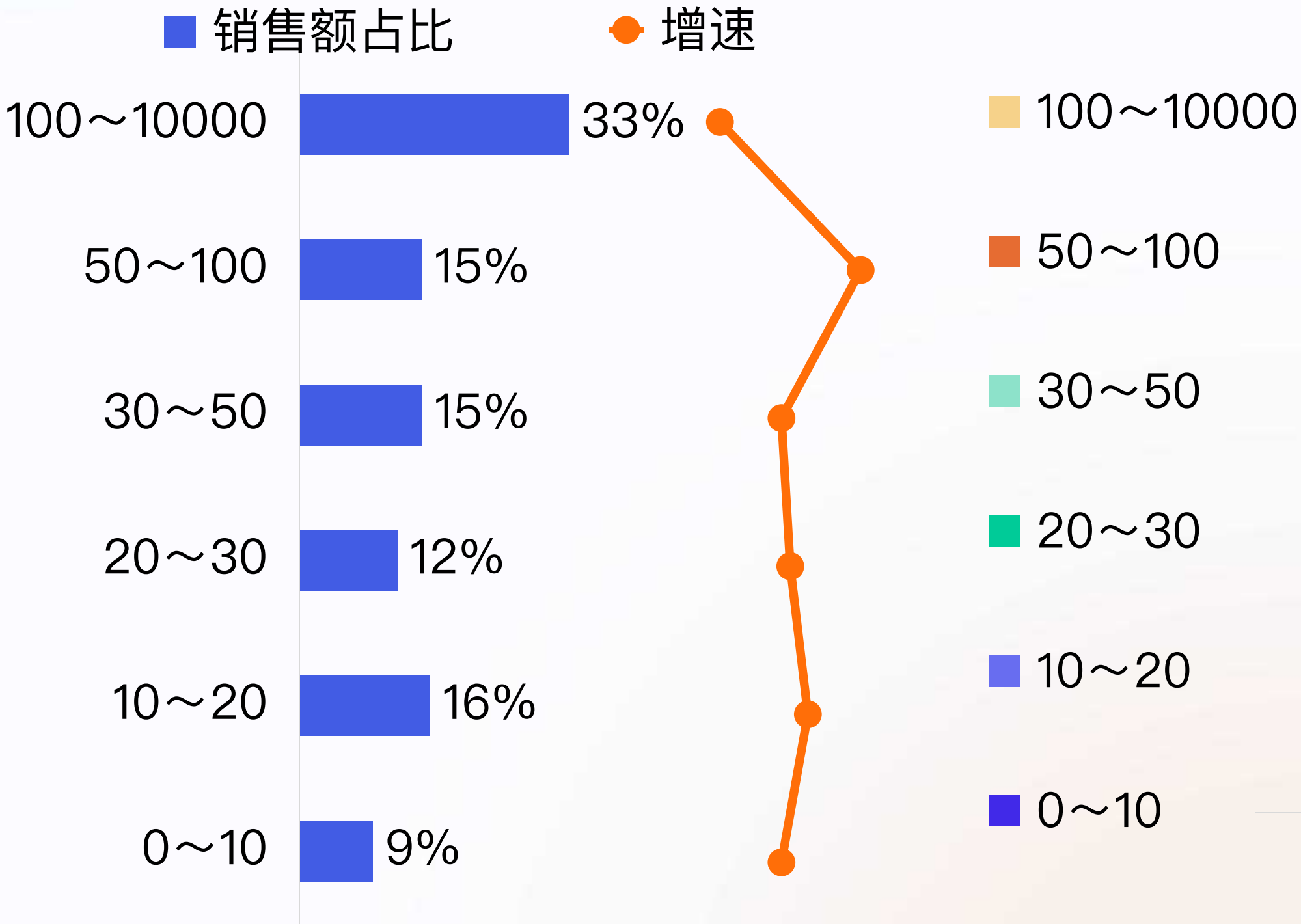
水族食品品类红蓝海分布



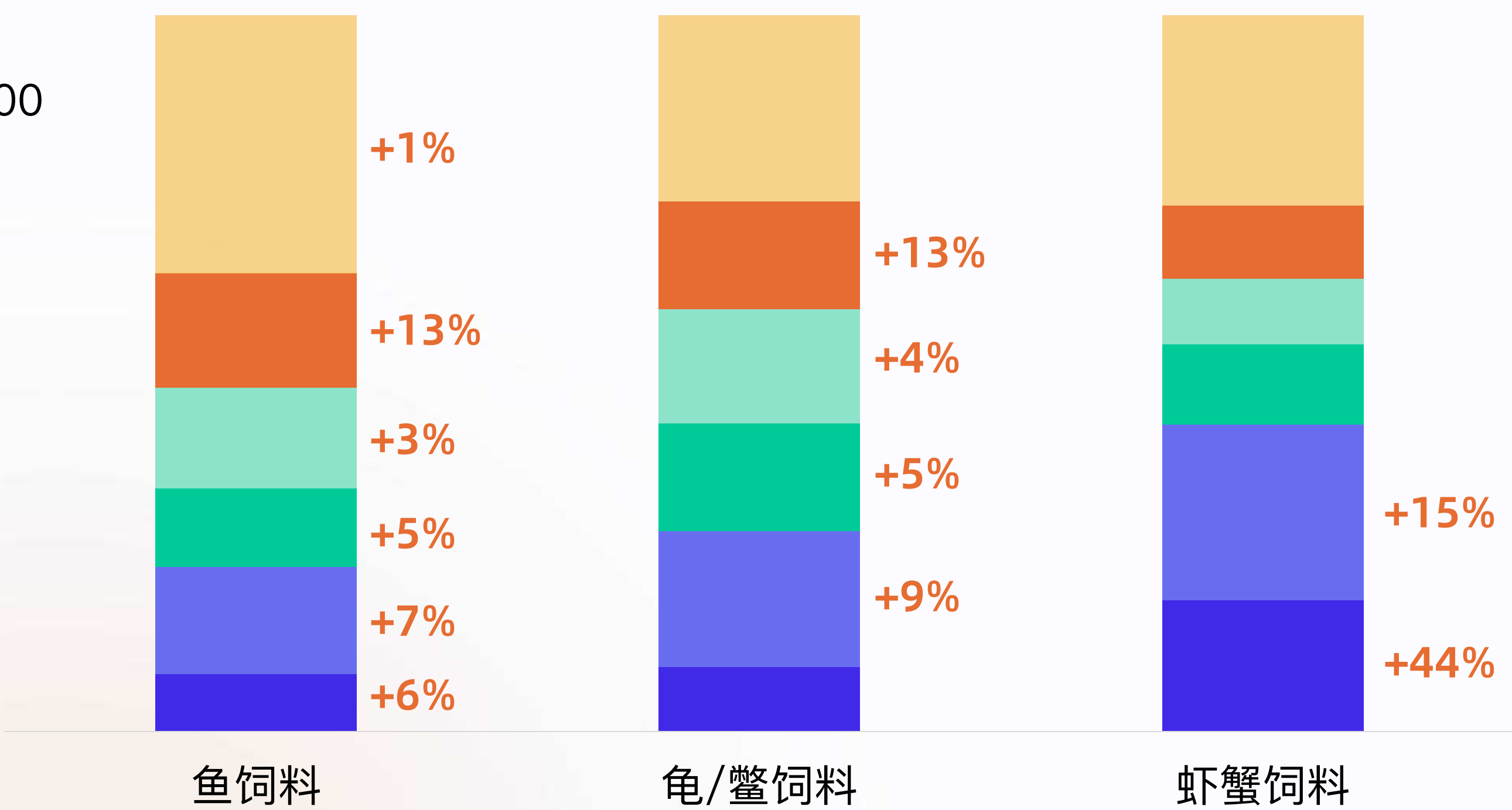
水族食品消费稳健升级，中端价格带为核心引擎，观赏鱼饲料步入全价位升级，龟饲料正处于品质跃迁关键期，而虾蟹饲料仍处于以低价拉新的市场培育阶段

水族食品市场中，0-50元的大众市场稳健增长，50-100元的中端市场增速达13%，是拉动大盘增长的核心引擎，表明消费升级的主流方向是“优质优价”的中端产品。细分市场中，不同宠物的饲料市场处于截然不同的发展阶段。观赏鱼饲料作为最大品类，其全价格带实现正增长，尤其是50-100元价位增速同样为13%；龟/鳖饲料增长动力则集中在10-100元的中低端市场，显示养龟者正从基础喂养向品质喂养过渡；虾蟹饲料因新玩家加入促进0-10元低价位增长迅猛。

水族食品价格带销售额分布及同比增速



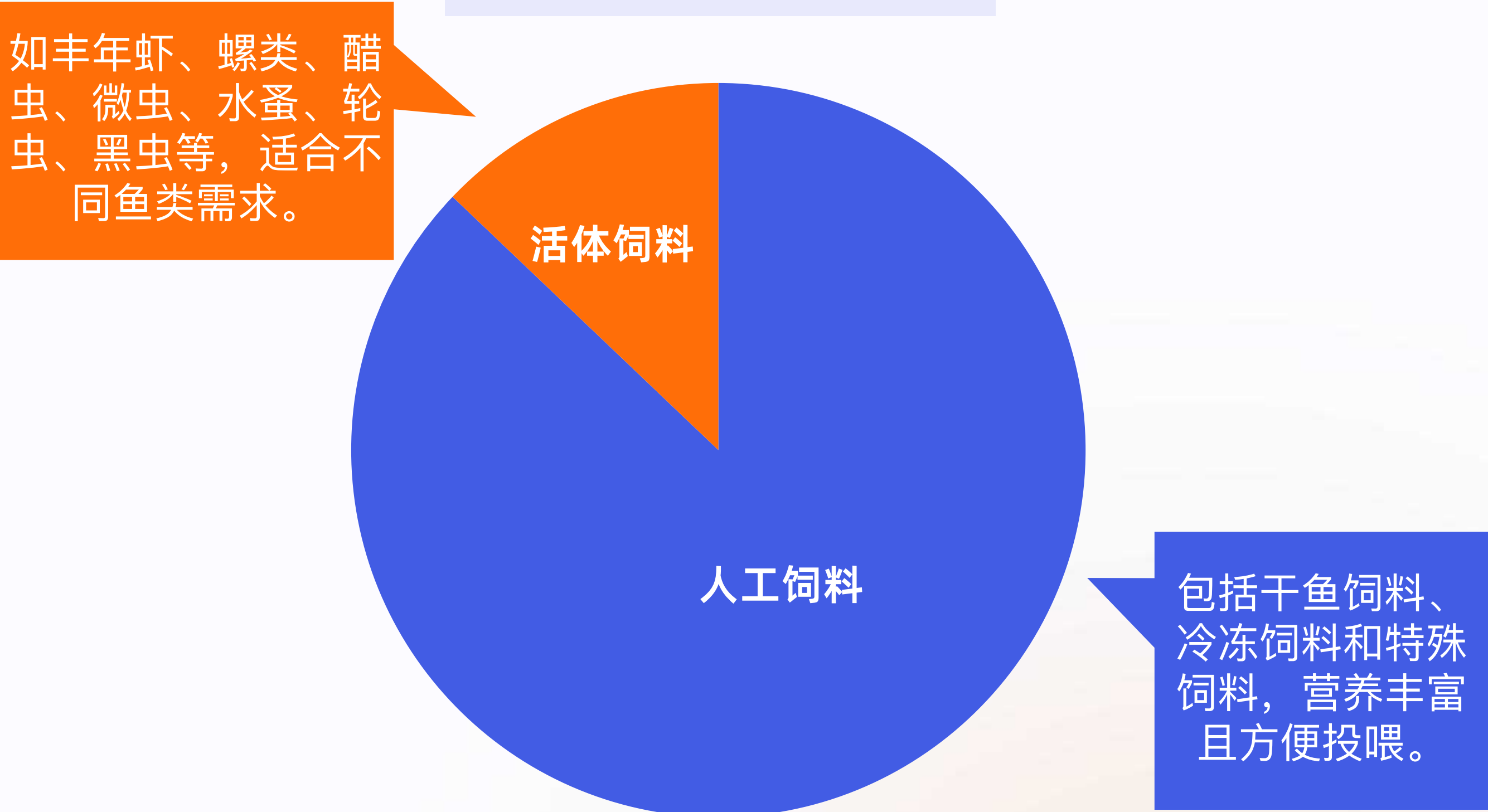
水族食品分品类价格带销售额分布及同比高增长



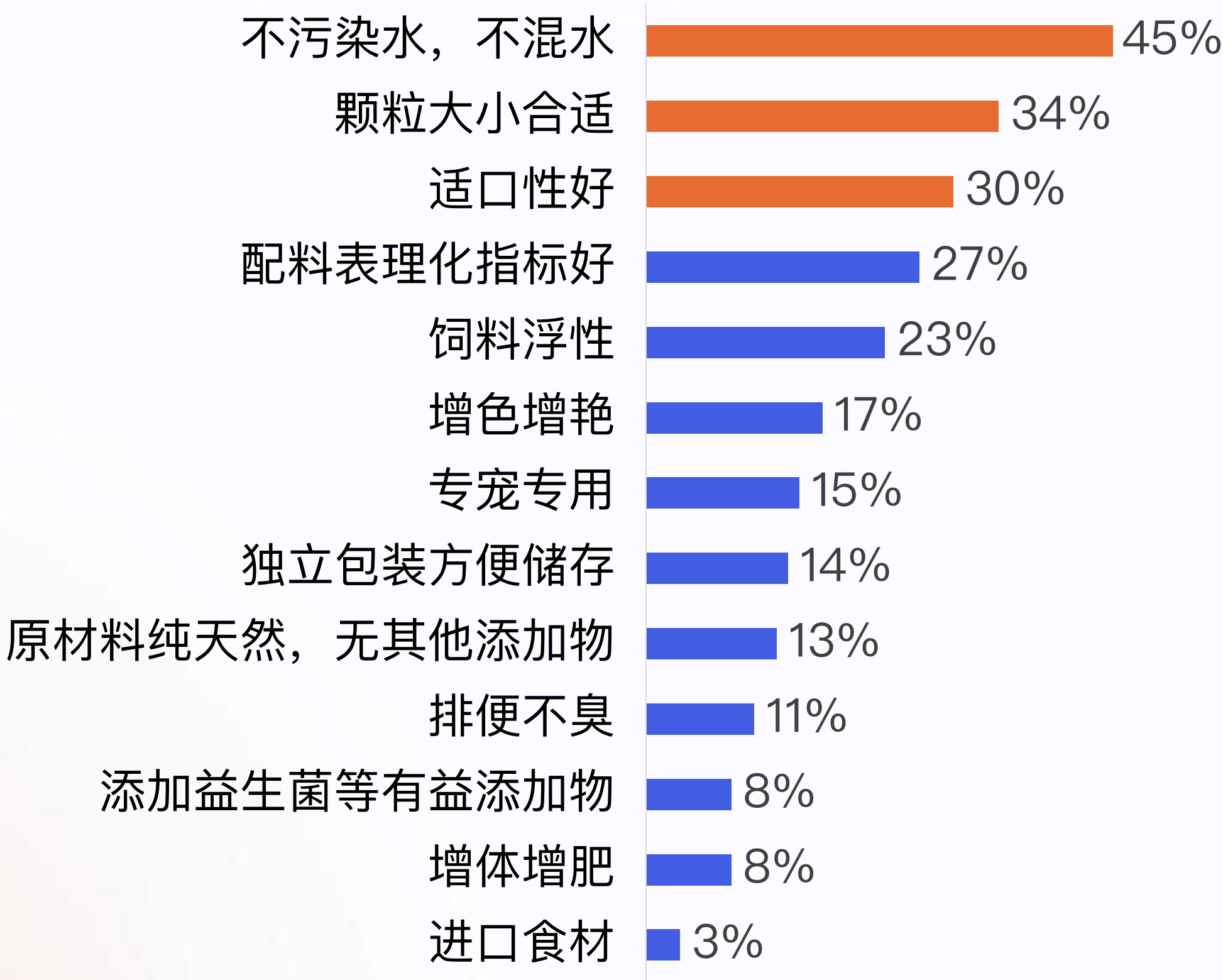
水族食品市场以人工饲料为主，维持水体稳定仍是养宠者关注重点，同时对食品的摄食适配性与专业性要求较高

水族饲料市场中，人工饲料因营养丰富且易投喂的特点占据绝对份额，活体饲料如丰年虾、螺类等虽适配细分鱼类，却因保鲜难、干扰水质占比有限。消费者购买时，最看重“不污染水、不混水”以维持水体稳定，其次关注颗粒、适口性等摄食适配性，同时，用户对专业性的追求体现在关注“配料表理化指标”与“专宠专用”上。

水族饲料种类属性分布



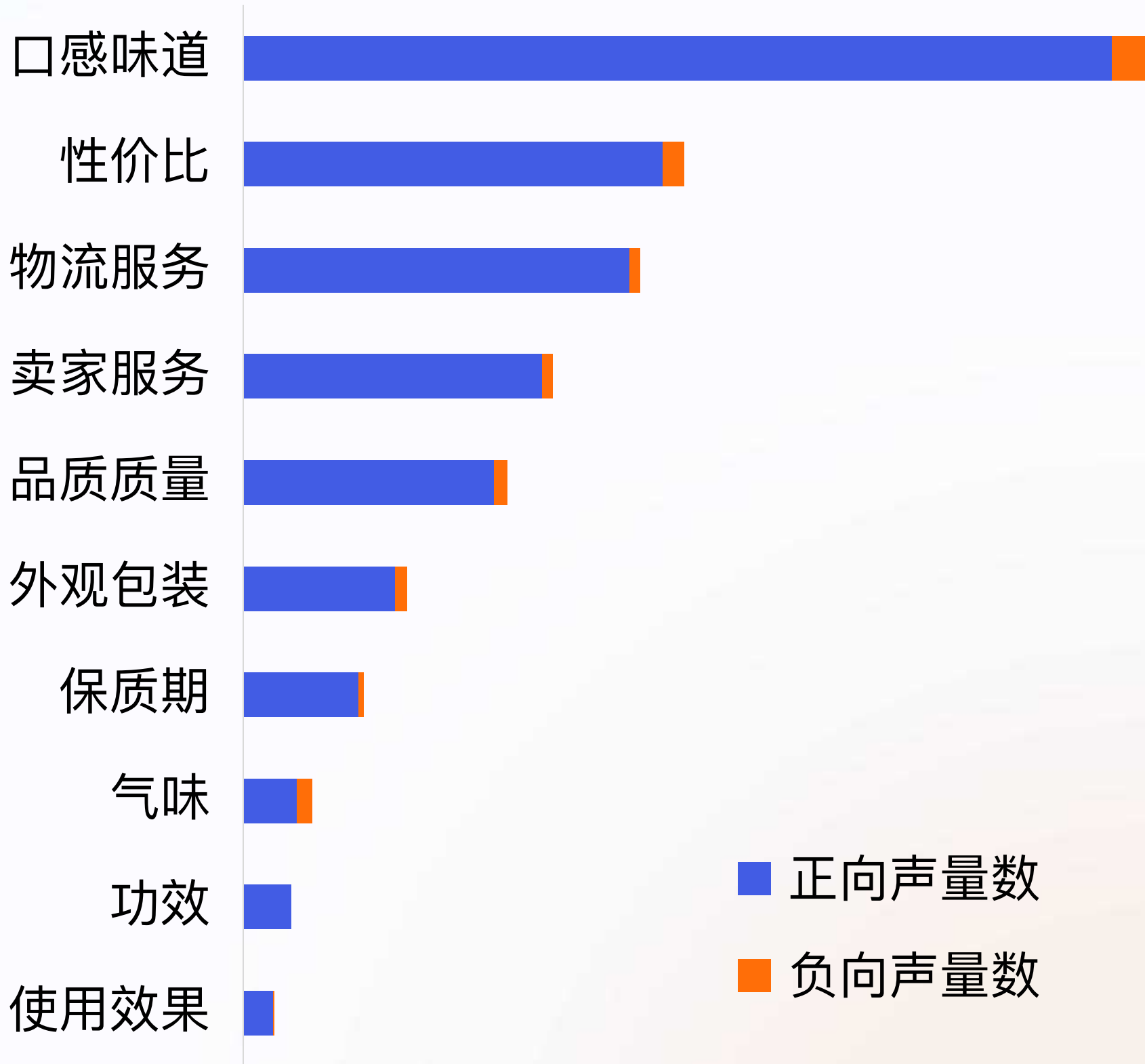
Q:请问您在购买水族饲料时，最看重哪些特点及功能？



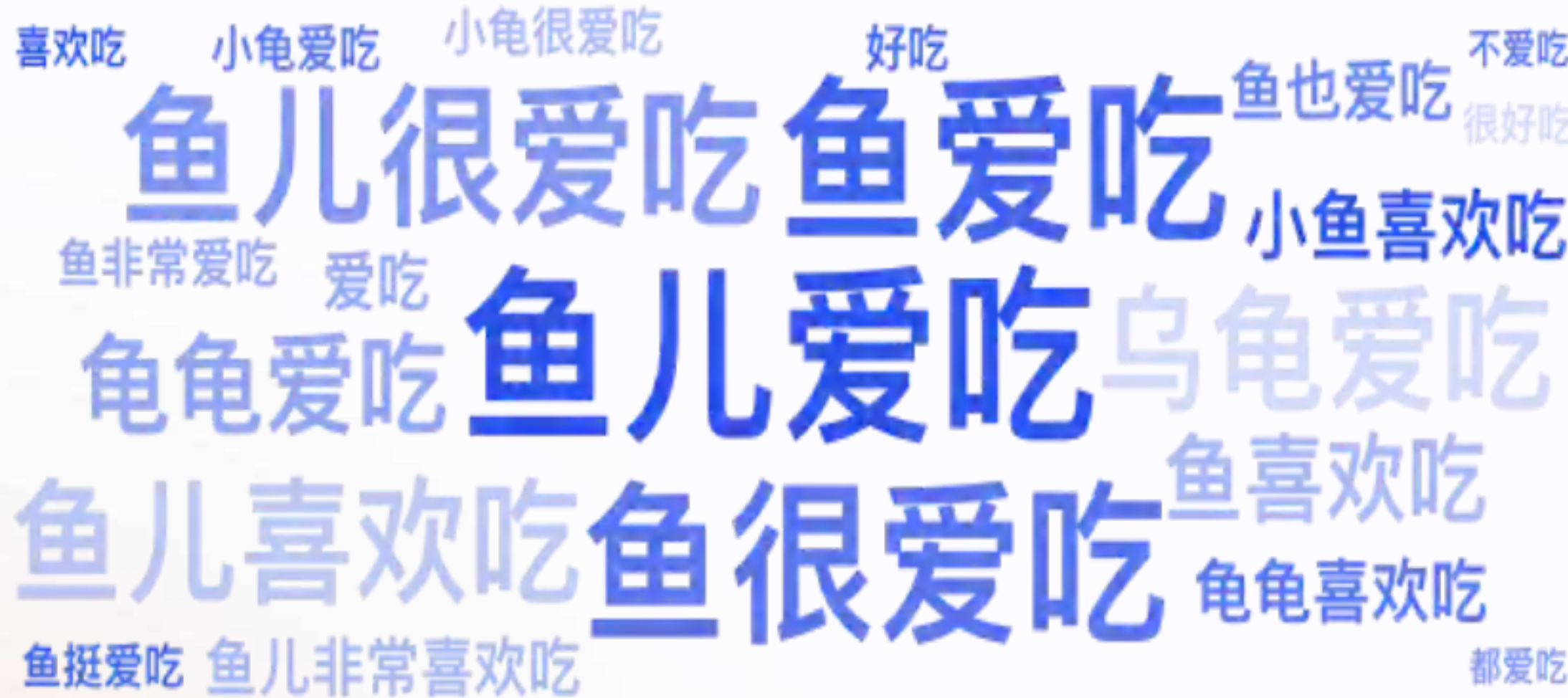
水族食品消费是情感投喂，宠物爱吃是复购关键

消费者在确保水质安全稳定的基础上，对‘宠物是否爱吃’尤为关注。适口性不仅影响宠物健康，更直接关联主人的喂养体验与情感满足，从而成为驱动持续购买的核心。如‘爱吃’、‘喜欢吃’等评价高频出现，反映出在满足基础水质需求后，宠物的积极摄食行为成为消费者判断产品是否成功的关键标志。

水族食品市场消费者评价声量分布

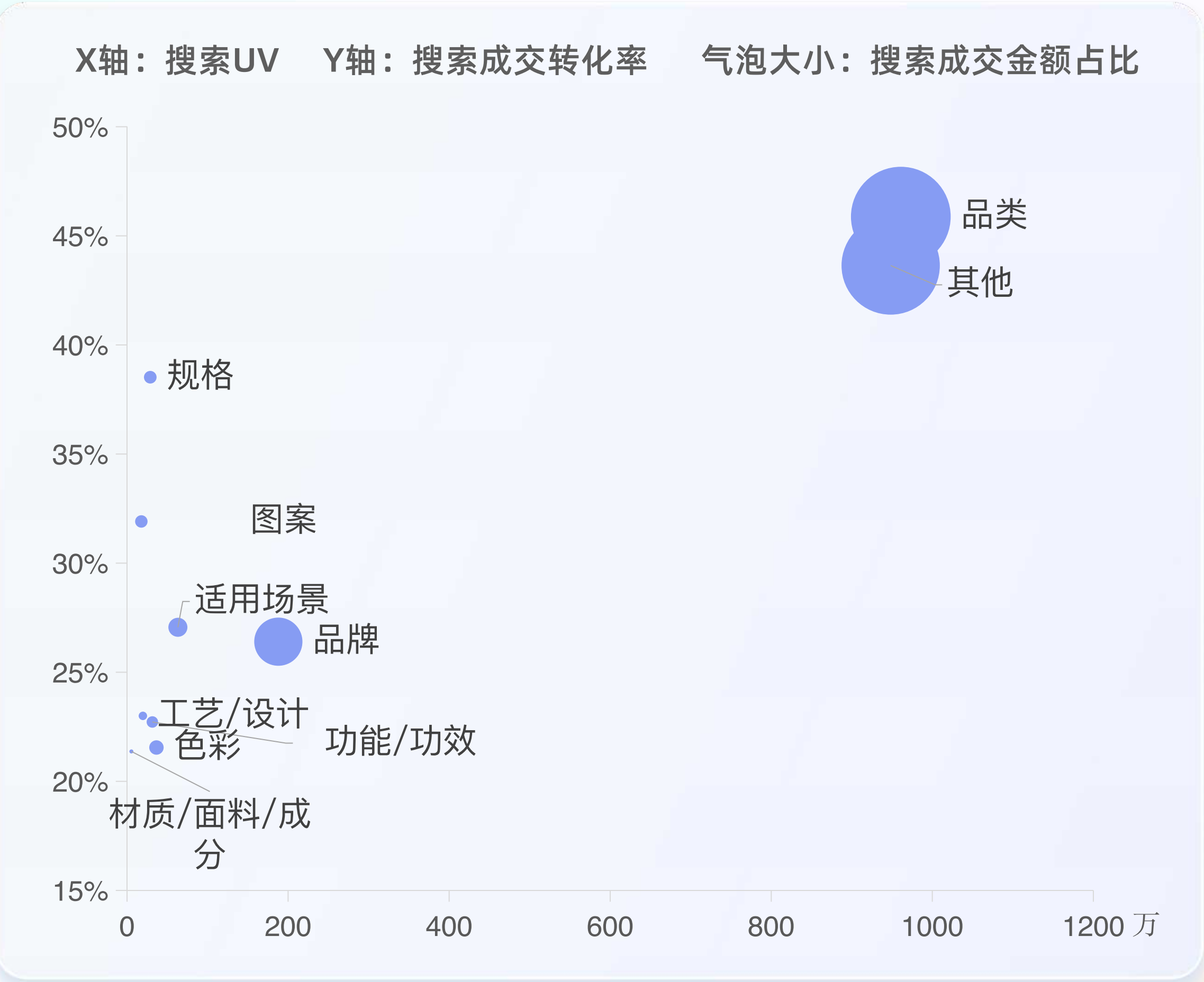


口感味道相关消费者评价词云

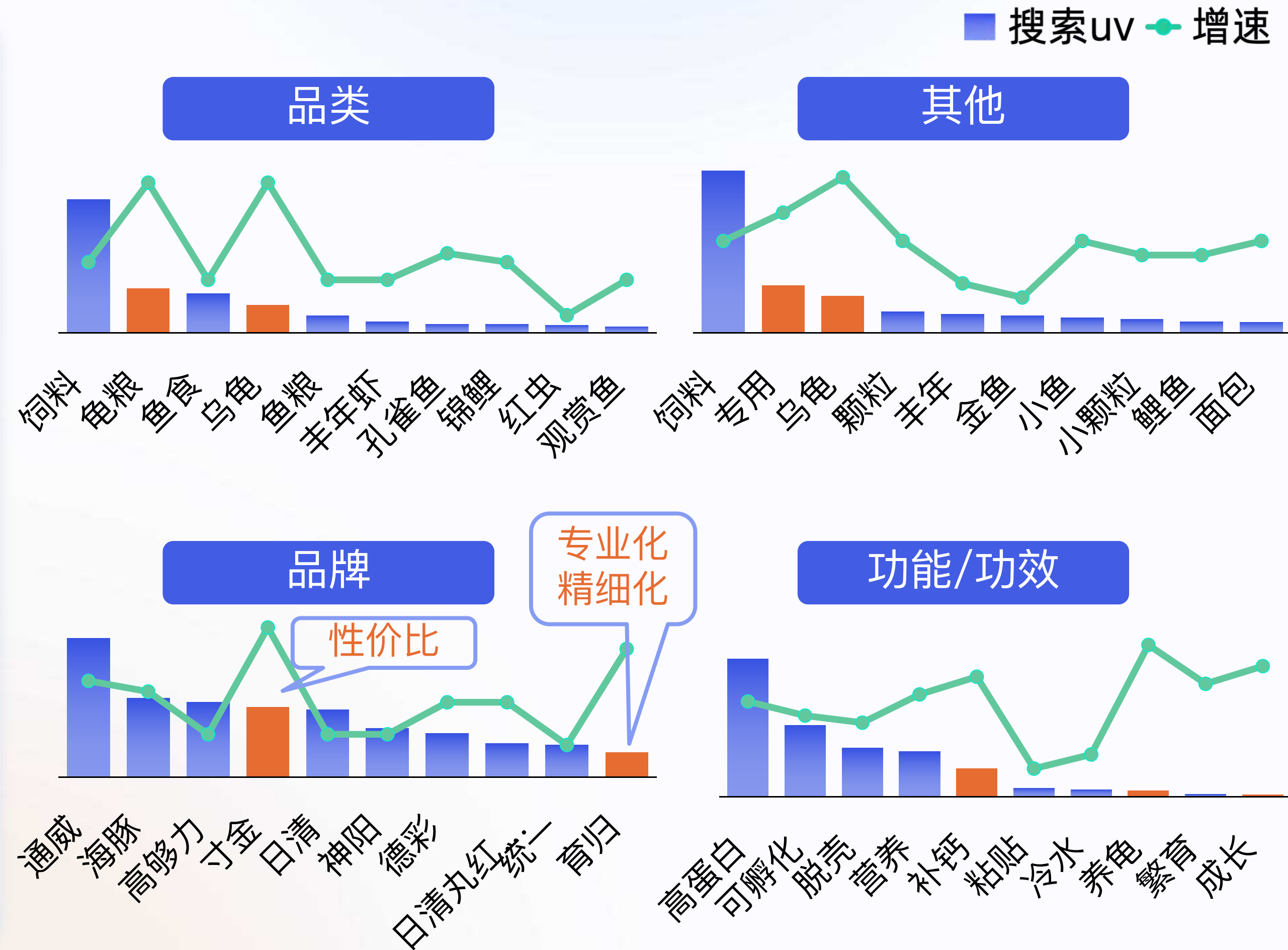


水族食品需求高度聚焦品类词，其中龟粮需求爆发式增长。同时国产品牌在市场中获得了较高的认可度，高蛋白功效成为了消费者关注的核心诉求

水族食品搜索结构



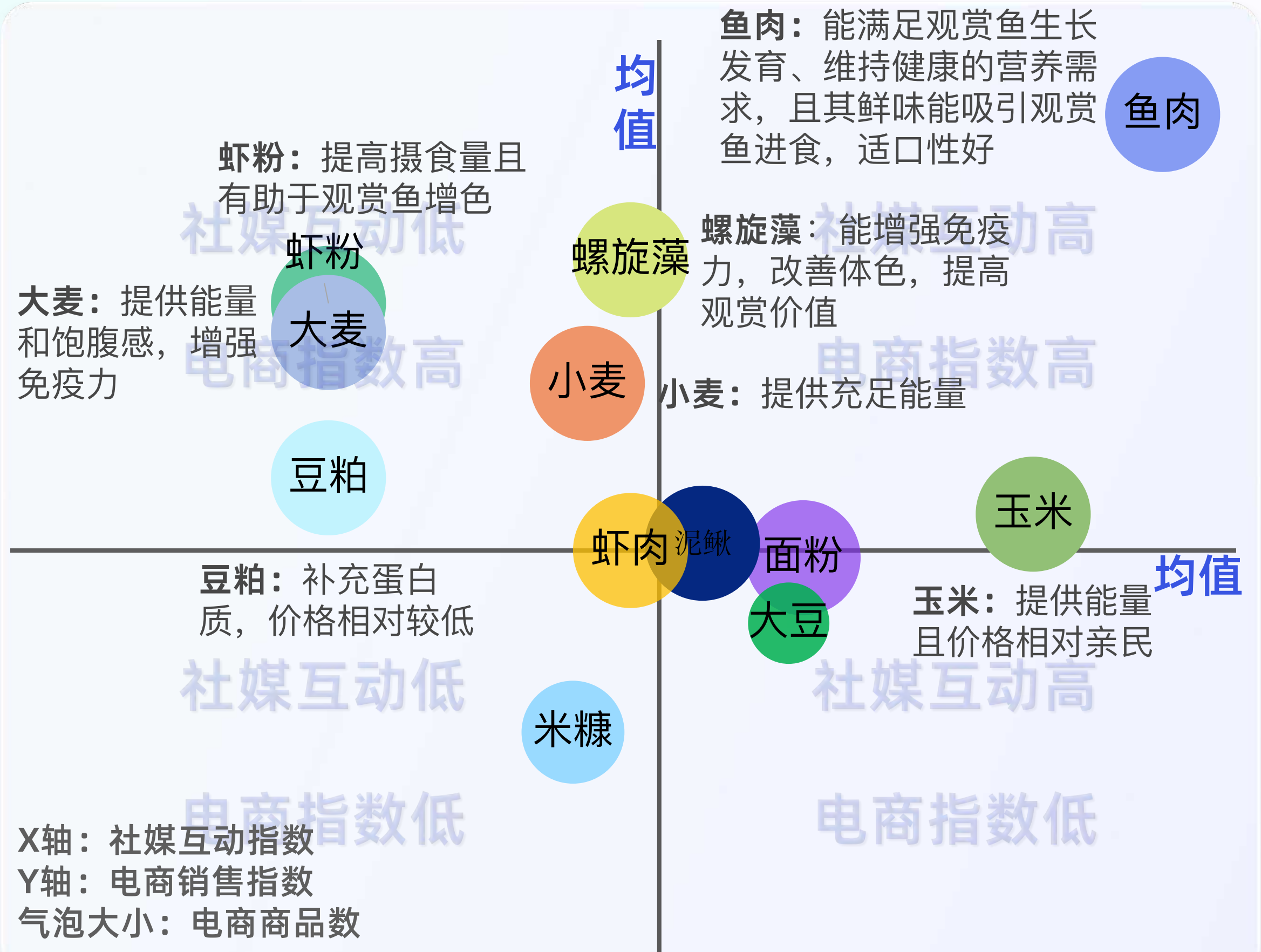
TOP10搜索词



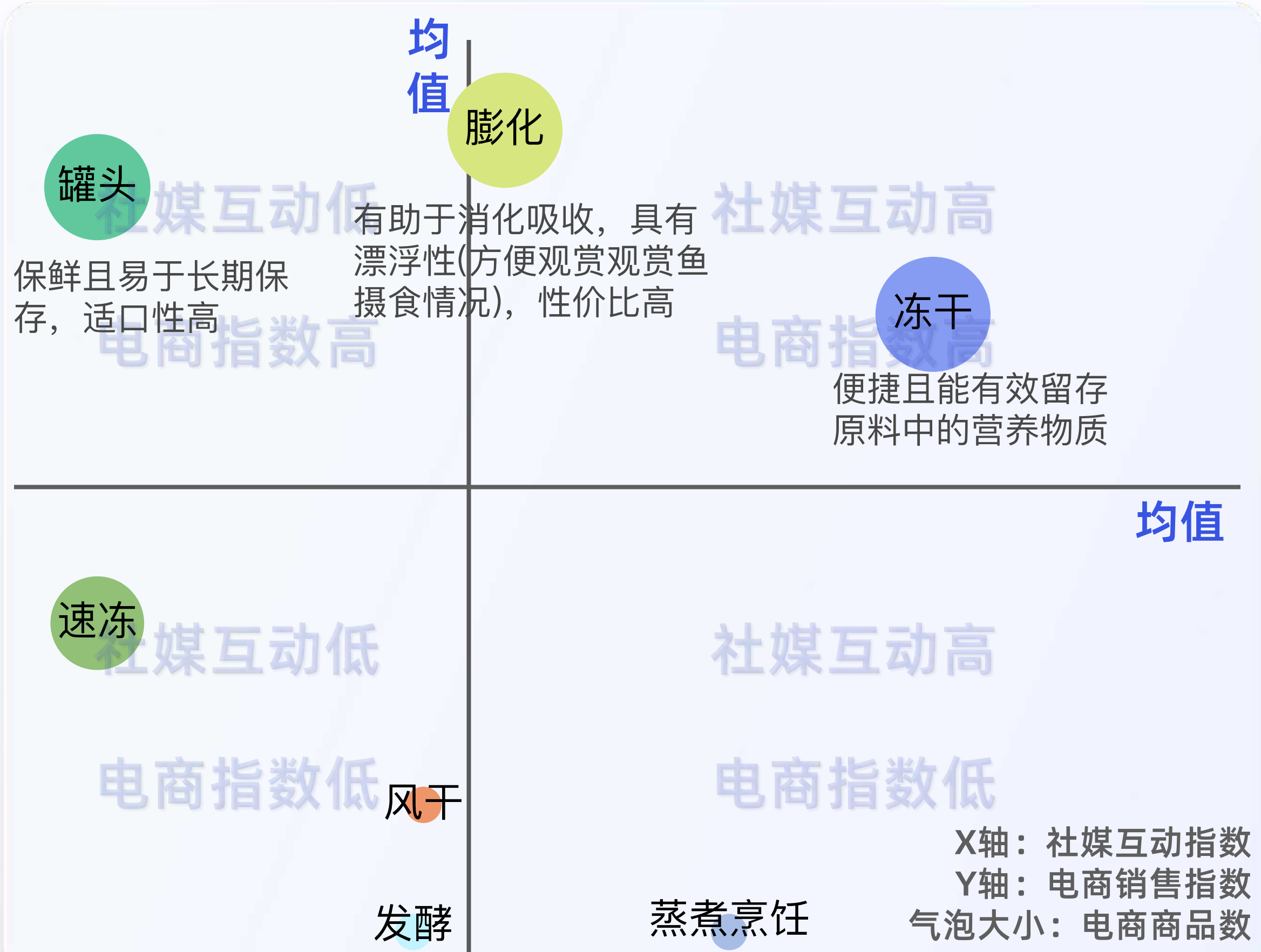
数据来源：淘天平台，TMIC，炼丹炉大数据

观赏鱼饲料 | 大众偏好透明化基础营养，专业玩家追求功能性效果，工艺选择凸显品质与实用性并重

观赏鱼饲料原料趋势矩阵



观赏鱼饲料工艺趋势矩阵



SUBJECT

水族食品核心趋势

“专宠专用”驱动细分升级

养宠需求正在从“通用喂养”向“专宠专用”转型，这一趋势催生了针对鱼种、生长阶段、功能的精细化需求，并进一步推动了产业升级。

分品种专用

蝴蝶鲤

分功能专用

增白
靓鳞型



增体
靓鳞型



分体型专用

2mm小颗粒	3mm中颗粒	5mm大颗粒
适用于5-18cm	适用于10-25cm	适用于18cm以上

原料配方精准化升级

根据水族宠物的营养、功能需求，精准搭配原料以平衡基础营养与专业功能。如色扬粮用螺旋藻粉、虾青素等；添加维生素D3、人参精华、益生菌等，为骨骼和肠胃提供精准营养



锦鲤配合饲料·色扬料
增艳促长，快速增色

主要原料：
鱼粉、豆粕、面粉、螺旋藻粉、虾青素、维生素、矿物元素



工艺技术适配性升级

根据不同的场景需求，通过工艺升级，精准匹配水族宠物的摄食习惯与养护场景。例如，冻干工艺能保存营养且使用便捷，低温熟化工艺打造宠物鲜粮



冻干粮



低温熟化鲜粮

关于炼丹炉大数据

「炼丹炉」是专业的全域AI大数据服务商，专注于商业趋势洞察，赋能企业创新与增长。

炼丹炉覆盖淘系及京东消费品行业-品牌-店铺-商品数据，协助企业在定位、调研、竞争、经营层面多维度剖析行业与竞品，从而实现效益持续增长，找到更大的生意。同时，炼丹炉聚合了小红书、抖音两大社媒平台数据，助攻行业舆论趋势洞察。

截止目前，炼丹炉已链接国内1W+品牌方、代运营、投资机构、咨询公司、电商平台和高校客户，如联合利华、三棵树、认养一头牛、POLA、孩子王、红双喜、卡姿兰、曼卡龙等。

联系我们

