农场创新创业项目计划书

农场创新创业项目计划书（精选 8 篇）

在社会不断向前发展的今天，人们使用创业计划书的机会逐渐增多，创业计划书是一份全方位的商业计划，主要是帮助投资商对项目做出评判，从而使企业获得融资。相信很多朋友对拟定创业计划书感到非常苦恼吧，以下是小编整理的农场创新创业项目计划书（精选 8 篇），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

农场创新创业项目计划书 1

一、基本情况

1、地理位置：黑里河镇位于赤峰市宁城县西部，毗邻河北省承德市，隶属燕山山脉七老图山支脉。黑里河自然保护区 1996 年晋升为内蒙古自治区级自然保护区，2003 年 6 月 6 日经国务院批准，晋升为国家级自然保护区。总面积 27638 公顷，素有“塞外西双版纳”之美誉，中国七大河流之一的辽河，就从这里奔涌而出。陡峭的中山地貌不仅造就了这里寒冷湿润的小气候，更突出了植物的垂直式多样性分布。高山草甸、蒙古栎林、白桦树、青杨树、胡桃楸林尽显生命的蓬勃与昂扬。除了壮丽宏阔的山地天然植物景观，这里还有冰臼、冰川漂砾、冰石海等冰川地貌组成的自然地质遗迹景观，被专家誉为“华北植物区系的门户”。该规划项目就坐落于黑里河西部的二道梁村，这里是黑里河自然保护区的核心区域，这里生长着茂密的原始森林，林间不乏益鸟珍禽;寒暑易节，变化鲜明。置身林中，听松涛阵阵，泉水叮咚，百鸟欢歌，令人心旷神怡。这里盛产蕨菜、五味子、山葡萄等各种野菜野果，具有丰富的营养价值。

2、气候环境：黑里河区域在大地构造上属于蒙古台背斜与七老图岭的过度地带，隶属燕山山脉，七老图支脉，海拔 770 —1836 米，森林覆盖面积达 3000 多公顷，属暖温带向中温带过度，半湿润半干旱大陆性凉温型山地气候，四季分明，光照充足，雨热同季雨量充沛，风沙较少，昼夜温差大，年平均气温 5—7 度，年平均降雨量 500 —700mm ，无霜期 120 —130 天。区域内土壤主要为黑土、褐土、草甸

三大类型 8 个亚类，因海拔不同而形成中、低山分布带。这里的图腐殖质含量高，营养丰富，利于植物生长。

二、规划依据：

1、区位物产优势：黑里河位于宁城县西部，距离天义火车站约 100 公里，全天有往返班车，全程柏油马路。北边接壤旺业店，全天跨县班车;向西与河北省承德市接壤，下京承高速，一路平整柏油马路可直达目的地，一天时间可往返北京，交通方便快捷;镇上有多家酒店、宾馆，食宿方便安全。项目区依靠丰富的物产资源，以栽培各种野生山野菜、药材等特色农业生产为重点，集观光采摘、农家院餐宿、原生态旅游于一体，以特色农业生产带动旅游发展，以旅游发展催生农业转型。依靠资源优势，小成本小规模起步，建设以“原生态”为根本原则的特色项目。

2、开发产权优势：项目区地理环境优越，生态物种丰富，村里水、电、有线电视网络、移动通讯覆盖 100% 。电话、水泥路通到各家各户。全村地广人稀，给开发带来诸多便利。同时，当前国家大力支持开发农业产业链，各级政府出台发展农村政策，支持农村项目，发展前景非常广阔。里扎沟数公里原生态区域，给项目提供了优越的地理资源，有利于形成集生态农业生产+ 生态观光旅游+ 农家餐饮住宿一条龙的新型农业发展道路，对吸纳周边农民参与引力较强，有利于全村经济的发展。

3、市场资源优势：在项目区周边，相继已经发展了道须沟、大坝沟、杜鹃山、黑里河漂流等几个旅游娱乐项目，特别是道须沟旅游景区，开发规模大，市场经营能力强，丰富的客源间接对项目起到推动作用。

三、建设思路;

本规划以依靠山野菜、药材种植为主体，带动农家院形式的观光、采摘、餐宿为一体的原生态农业庄园为经营理念，以输出观光、休闲、采摘、品尝、农事活动体验和传统农耕文化回味为目的，把新农村建设与原生态农业结合起来、把农业生产与旅游观光结合起来。讲求“原汁原味”，使农业系统、生态系统、人文系统和谐统一。围绕当

地农村文化，农业生态环境、农事活动、及农村传统生活习俗，向游客提供一种自在、自然、幽静、新奇的生活空间，体现返璞归真、回归自然的心态，形成一个集农业观光、农村体验、生态旅游为一体的原生态小型庄园。

四、建设内容;

(一)生态农业建设：

1、生态种植：计划改建 10 亩传统耕地为山野菜、瓜果大棚种植区，包括当地的蕨菜、猴退、野鸡膀、苦乐芽等各种野菜，以及葡萄园、草莓园等，具体栽种分配视实际情况决定，用以游客观光采摘;规划 5 亩传统耕地为药材种植园，主要种植五味子、柴胡等当地野生药材，用以游客观光及农家特色餐饮;规划10 亩传统耕地作为自留地，种植绿色农作物，主要为玉米、大豆、土豆、黍米、谷米等，供游客参与农事活动;规划 2 亩耕地种植绿色时令蔬菜，主要为游客供应新鲜食用菜肴。以上各种种植作物均为天然栽培。另外，规划河沿 100 米，培育柳叶、野茼蒿等野生特色菜。除此之外，在适宜时节，还可带领游客进山采摘非人工种植的时令野菜、野果等，如山梨花、山丁果等。

2、生态养殖：用本地生产的原生态作物为饲料，计划利用 1 亩荒地，采取散养方式养殖鸽子、土鸡、野兔等，后续增加野猪、野鸡等特色，供制作风味农家菜肴。

(二)基础设施建设：

1、餐宿住房建设：初步计划以餐宿一体的套间草房作为客房，配备火炕、简单家具、水电照明、热水等基本生活设施的木篱笆小院落四套。

2、露营设施建设：计划于庄园西郊搭建砖土结构烧烤台 5 个，草地建简易帐篷 10 顶，供野外露营及烧烤用;

3、道路交通建设：以沙土铺垫马路到庄园小路，途中需搭建一可通行小型机动车的简易桥梁，结构为土木结构。

4、其他基础设施建设：园内观光小路数条，以石板、砖块为材料;艺术桥梁、凉亭数个(具体设施细节可根据实际情况决定或者参考设计图纸);原始森林、冰石海游览，提供马匹或者摩托车若干，并承担向导

任务，后期计划推出骑马游、摩托游等游览项目。

五、经营理念

1、生态农业生产：野菜、药材等根苗全部来源于野生移植，在栽培过程中施以农家肥、草木灰、腐殖土等绿色有机肥，绝不施化肥、打农药，各个环节遵从“原生态”原则，确保吃到的是纯天然绿色健康食品;养殖的家禽等全部饲喂农家自产粮食和野生草料，杜绝饲料、激素等人工添加剂。以生产绿色无污染食品为根本宗旨，让游客吃的放心、吃的健康。

2、观光采摘：根据不同成熟季节，指导、组织游客进入田间地头、大棚、园子里，用本地农民特制的筐、篮等农具进行有偿或者无偿采摘野菜瓜果和参加农事活动。

3、生态农家：农家饭菜原材料来源庄园或本地种植的绿色作物以及养殖的健康禽畜，保证食品的原汁原味;住宿的客房为具有鲜明乡土特色的茅草房，配备火炕和基本生活设施，整洁舒适、水电齐全，为游客营造一个原汁原味的乡村生活氛围。

4、体验农事活动：在农事季节，让游客在农艺人的指导下，参与有偿或者无偿的农事活动，包括春种、夏耕、秋收等;也可以直接将自留地的田、园租赁、承包给游客，由农艺人员代管，游客参与季节管理及生产种植、收获等农事活动全过程。

5、生态旅游观光：由庄园专业导游做向导，带领游客观赏里扎沟沿途自然风光;或者开展进入无人区参观原始森林、寻找野生动植物等活动。

六、可行性分析;

1、适应本地产业结构优化调整的客观要求，推进现代化旅游业和现代化农业发展。参考当地周边各大旅游项目的发展状况可以看出，当地的旅游产业结构转型势在必行，单纯的旅游不仅投资大收益慢，而且市场竞争激烈，没有坚实的旅游资源(如名山大河、名胜古迹、历史文化等)是无法吸纳众多游客的。而把生态农业与旅游业结合起来，不仅一改单一的农业生产模式，更弥补了旅游产业的短板，造福更多的农村百姓。如今食品安全成了人们普遍关心的大问题，能推出原生

态的绿色农产品才是吸引游客、促进发展的主动力。

2、改变农业生产结构，增加农民收入，加快建设新农村步伐。该项目能有力渗透第二三产业链，一改农民传统农业生产方式，优化农作物收益途径，开辟增收新路子，有利于缩小城乡差距。

3、增强生态环境保护与建设，有利于农村经济社会可持续发展。该项目的生产素材是当地人与自然和谐共生的原生态乡村环境，对生态建设、农地保护、资源永续利用力度大，有利于促进农村经济可持续发展。

4、投资成本低、风险小。该项目充分利用农村丰裕的空间物资和众多农事活动、传统文化、风俗等无形资产，以及得天独厚的原生态景观、丰富的野生物种等资源，大大减少了投资成本，降低一次性投资压力;同时，原生农业生产的绿色产品，在有消耗剩余的情况下，可以通过市场销售换取利润，降低运营风险。

七、投资估算及效益分析;

该项目设计建设年限为 3 年，分 3 期承建，投资约 30 万元人民币。一年为一个建设周期，第一期主要引进野菜药材等作物根苗进行培育，预计耗资 5 万元;二期工程以基础设施建设和特色养殖建设、日常运营消耗为主，同时可在二期建设期间逐渐投放运营，预计耗资 15 万元;三期为建设收尾、整体运营以及改扩建阶段，预计耗资 10 万元。效益回报取决于当时市场运营状况，在这里不做分析。(可参考“项目投资收益报告分析”)。

八、实施措施

1、项目支持。该项目基础是农业开发示范，因此需要农、林、牧等部门的大力支持，并将此项目纳入新农村建设的试点项目予以财政支持。

2、政府扶持。生态农业的开发，重点要体现完整性，需要政府部门配合项目实施区，在土地开发利用、公共设施建设和公共服务上给予大力扶持，提升建设力度，体现大旅游、大生态、大服务一整体功能。

3、创新开发。经营者结合市场采取分期实施、逐步完善、适度规

模发展。并坚持以生态优先、方便经济原则，使环境优美、服务体贴、品味高尚，吸引游客消费者。

4、强化管理。一是转变理念，统一思想，正确认识农业旅游;二是合理规划，科学、规范开发;三是精心设计农业特色产品，不断创新;四是搞好开发中的安全、卫生等工作;五是搞好广告宣传，提高知名度;六是培养农业技术和管理人才，旅游管理服务人员;七是带动当地农民参与，丰富服务项目。

农场创新创业项目计划书 2

项目概要

(一)规模化养殖清水鱼(放养);

(二)规模化养殖家鸡、鸭、鹅、孔雀(放养);

(三)放养黄牛、山羊;

(四)种植牧草、果树;

(五)规模化养殖石蛙;

(六)利用现有的设施搞农庄绿色食品开发、餐饮及旅游。

市场分析

随着经济的发展，城乡居民的生活质量和消费档次不断提高，对有机的、绿色的、无公害的农产品的需求不断增加，其价格也是一般农产品的数倍，市场潜力巨大;同时人民生活水平的不断提高，不再是吃饱，而是吃好，讲营养，讲保健，讲绿色、无公害，讲“回归大自然”，这为旅游业带来了巨大的商机。国家提倡的发展“有机食品、绿色食品、无公害食品”意义在此。这次浙江农民信箱举办的“网上农博会”最受顾客喜爱的都是那些最农家化的原生态食品。比如山野菜系列，符合现代人回归大自然的特点。产权式绿色农庄有如下功能:

1、高回报率投资功能，预计本项目的综合投资回报率在 15-30%以上;

2、旅游娱乐功能，项目本身就依托优美的自然环境，同时项目区本身会配有相应的娱乐设施;

3、休闲及周末节假日度假功能;

4、居住功能，农庄具有舒适的居住卧室、活动室和洁净的厨卫设

施；

5、优质有机农副产品的采摘和采购功能，每周或数天到农庄采摘或采购的肉、鱼、蛋、奶、菜、果、花等等可供食用；

6、通过项目的实施为当地政府和农民提供示范作用，为农村经济产业结构调整做出贡献。综合上述，本项目的需求和市场前景非常广阔。

产品和服务

1、生态循环养殖

2、农家乐休闲旅游。

组织管理

把现代农业与自然资源及其旅游资源融为一体，以经济、社会与环境紧密结合作为切入点，实现“三效益”，实施农业和农村的可持续发展。

营销策略

现在大家都向往乡村生活，所以只要做好农庄真实性宣传.

生产策略

1、种植牧草，皇竹草，收获的牧草用于饲喂清水鱼、牛、山羊。

2、养殖蚯蚓，将蚯蚓用于养殖土家鸡、土家鸭、土家鹅、蚯蚓粪用于种植牧草。

3、养殖的清水鱼、土家鸡、土家鸭、土家鹅、石蛙、牛、山羊供应市场。

4、养殖原料除购买豆渣、菌糠和少量的粮食，其它原料基本都由自行生产供应。

5、利用微生物技术处理农村废弃物(猪、鸡粪、豆渣、菌糠等)为畜禽饲料及高蛋白饲料(蚯蚓)原料，循环利用。这个生态模式增加了产品的销售渠道.而成本又降低到最小化，每个产品都能产生高效，都可形成一个体系，一个市场。这就从根本上解决了农业投资高投资、低回报的大问题，退一万步讲，即使一个项目亏损仍有其它众多项目产生很高的利润，形成了一套有效的投资安全体系。本项目在产生巨大经济效益的同时，同时解决了环境污染的问题，具有良好的生态、社

会效益

资金需求情况及融资方案通过合资或筹资方式得到资金。

财务计划

通过养殖、种植餐饮在 3 年内回收经济

专利情况

加盟连锁

风险因素

由于投资小，回收期短，依托当地绿色农业与自然资源，因而此项目是可行的，并且风险也不大。

农场创新创业项目计划书 3

一、项目概况

1、背景介绍

由于受到经济危机的影响，全国小型农家乐的生意出现了很大的反弹，比较去年的生意，可以说是雪上加霜，今年以来受到经营风暴刺激，很多的地方已经关门了，大型农家乐好像没有多大的影响，可是随着市场范围的缩小，竞争越来越激烈，要想在众多竞争者中脱颖而出，经营者就要在传统的经营模式中注入新的元素，比如把现在流行网上虚拟农牧场现实化，让人们更真实的感受到种菜的乐趣。

2、开发目的

文化是旅游的灵魂，通过对网络农牧场这一新文化热点的挖掘，满足人们迫切希望回归大自然愿望，正确的引导人们在健康的环境中体验农家生活。真正的把文化特色融入到农家乐旅游中去，将零星分散的热点文化和景点串联起来，形成旅游项目群，形成供游客可参与的旅游产品，留住游客，从而增加市场份额，赢得更多的顾客同时，科学合理适度地开发利用资源，使当地的社会经济生态环境健康协调发展。

3、可能成功的因素

“农家乐”旅游作为一项新的旅游项目，已成为世界潮流农家乐发展起来后，带来的不仅仅是消费收入，还有产品信息、项目信息和市场信息，为当地经济的发展提供了契机。农家乐成为农民了解市场

的“窗口”，成为城市与乡村互动的桥梁。各地游客为农村带来了新思想、新观念，使农民及时了解到市场信息，生产经营与市场需求相接轨。我们的优势在于：首先，我们最大的特色在于将虚拟的网络农场和牧场移接到现实中，人们可以真实的感受摘菜的乐趣;其次，休闲活动的丰富多彩，包括篝火晚会、拔河、会议、餐饮、住宿、打球、垂钓、棋类牌类、烧烤、KTV、影视等;最后，我们休闲娱乐环境优雅舒适，饮食卫生安全，消费合理，价格实惠，多种经营渠道相结合，好的服务才能赢得更多的回头客。

二、可行性分析

1、返璞归真农庄新项目的市场分析

1.1 农家乐的市场潜力

农家乐是新兴的旅游休闲形式，是农民向城市现代人提供的一种回归自然从而获得放松身心、愉悦精神的休闲旅游方式。一般来说，农家乐的业主利用当地的农产品进行加工，满足客人的需要，成本较低，因此消费就不高了。而且农家乐周围一般都是美丽的自然或田园风光，可以舒缓现代人的紧崩的思绪，因此受到很多城市年轻人的热烈欢迎。

1.2、农家乐的消费群体市场

调查显示，收入在 2000-5000 之间的群体有将近 60% 的人对农家乐有兴趣，30% 的人很有兴趣，收入在 5000-7000 之间的群体有 40% 的人对农家乐有兴趣，超过 50% 的人对于农家乐很有兴趣，收入在 7000-10000 之间的群体也有 40% 的人对农家乐有兴趣，40% 的人很感兴趣，随着收入的提高，对农家乐的态度逐渐转低。分析得出，农家乐的消费模式符合低中层次收入人群的消费习惯，高收入群体更喜欢高雅奢侈的消费方式，由于目前我国以中低收入群体为主，由此推断，农家乐存在巨大的市场。

1.3 新项目的市场

网络农场游戏自推出以来就受到了众多网友的青睐，纷纷加入其中。该游戏以极快的速度“席卷”全国，网民们在玩游戏的同时身心也得到了放松。但网络农场游戏毕竟属于虚拟世界，网民们只能通过

生活。对于它是否具有现实化的可能性，城市人对于以农家生活来释放压力的方式很有好感，这对于我们推广农家乐的新项目来说，新的农家乐模式肯定会受到大家的欢迎。调查结果显示消费者对于开心农场现实运作的态度，很直观的可以看出，超过 60% 的人对此持积极态度，这说明新的农家乐模式有很强的生存能力。

1.4新项目的优势

根据消费者对新项目的优势调查显示，新模式自主性强，参与性高，以及新模式有助于联络感情这两个成为了消费者认为的最大优势，这两个优势带动农家乐的新型模式，通过现代化的管理和有效的营销方式，新的农家乐模式将会获得成功。

2.农家乐的消费者分析

2.1总体消费态势

农家乐作为休闲农业和乡村旅游的典型代表，正日益受到城市游客的青睐。在当今经济高速发展的时代，便捷休闲的农家乐成为了时下风行的旅游方式和习惯，农家乐融合餐饮、住宿、休闲、体验参与等各种休闲元素，吸引着不同层次的消费者。近年来，随着农家乐经营方式的逐步创新，产业的规模效应逐渐显现，市场需求促使其产业链向下游和上游延伸，农家乐消费呈现出逐步扩大的态势。

2.2消费者分析

2.2.1农家乐旅游更受女性的青睐

本次调查结果显示，31% 的女性很喜欢农家乐的出游方式，相应的男性这一比例只有 22% ，60% 的女性对农家乐有兴趣，男性只有 51% 对农家乐有兴趣，由此说明，农家乐这种出游方式更受女性青睐，因为农家乐符合女性的出游习惯，简单、便捷却又能体验生活，相对来说男性更喜欢出游到更远和更冒险的地方。

2.2.2农家乐旅游受年轻人和老年人的喜爱

调查显示，在18 岁以下的年轻人中有超过67% 的人对农家乐有兴趣，在 18-25 岁志间的年轻人中这一比例达到 87% ，而在 45 岁以上的老年人中这一比例高达 94% ，相对于年轻人和老年人的态度，中年

60% ，分析得出，这是因为年轻人喜欢农家乐的气氛和体验项目，而老年人则热衷于运动量较少的出游方式。

2.2.3农家乐更受工作压力大的群体的欢迎

调查显示，在所列举的职业中，医护人员、技术人员、等工作压力大的职业群体更喜欢农家乐的出游方式，因为在没有长假的情况下，对于工作压力较大的职业群体来说，便捷而又可以参与体验项目的农家乐就成了其最好的出游方式。

2.2.4.1负担小的家庭更喜欢农家乐的出游方式

调查显示，未婚的人群中，对农家乐感兴趣的比例有 93% ，在已婚无小孩的家庭中对农家乐感兴趣的比例也有 92% ，而相反，已婚有小孩的家庭中就有 36% 的人不感兴趣。分析得出，未婚人群和已婚无小孩群体家庭负担小，更喜欢农家乐的出游方式。

由此可见，农家乐的主要消费群体集中在女性、年轻人和老年人、受工作压力大的群体及负担小的家庭。我们将以他们作为目标群体。农家乐旅游开发中，要坚决反对绝对商品化，要坚持农家乐旅游开发的生态性和有限性，不能一味地强调经济性三是贪大求洋，贪大贪快近年全国上下兴起了一股建“农家乐”项目的热潮，一些乡镇甚至有村村建“农家乐”的态势但不少项目由于环境缺乏打造，尤其是自身缺乏特色，打着开展农家乐的旗帜，建筑装饰城市化，乡土环境氛围不足，片面求大求洋，旅游方式缺乏参与性，让人感觉乡村出游与在城里住行没多大区别，降低了“农家乐”的吸引力影响力，这种情况显然并不科学合理

2.2.4.2规划设计科学合理性原则的缺失

一是相当多的农家乐旅游规划存在“城市化”倾向农家乐的优势在“农”字，农村风光，农家饭菜，农事活动，这些才是吸引城里人的法宝而在当前，一些“农家乐”定位不准，建筑装饰城市化，乡土环境氛围不足，吃的是城里买的菜，住的与城里价格一样的标准间，多数时间也只是玩牌聊天，片面求大求洋，旅游项目未能深入挖掘乡村旅游资源和环境的文化内涵，农家乐活动存在“城市化”倾向

二是未能很好地贯彻因地制宜原则农家乐开发随心所欲，特别是

深度挖掘，造成项目设置的单调性和同质性经营户普遍各自为政，片面追求面的扩张，各类资源和要素未能得到充分整合和利用农家乐经营项目还比较原始单一，品位不高，仅局限于展示农家活农家菜农家景，忽视了对乡土风情民谷传统名胜古迹等文化内涵的挖掘和利用;局限于“凡座茶楼几张桌子喝喝茶吃吃饭打打牌”的经营模式，缺乏对休闲文化观光文化和娱乐文化等旅游产品的深度开发

三是“农家乐”项目设计缺乏地方特色由于无知和商业的利益驱使，农家乐旅游，“乡野土”三味不浓的现象随处可见比如有一些景点为了迎合旅游者的口味，在原有的旅游方式中“瞎编”农家乐;还有的景点所谓的开发者为了降低成本，自己想当然的编造农家乐;也有一些地方打着开展农家乐的旗帜，不考虑资源市场等情况而任意开发建设，导致农家乐缺乏品位泛滥化庸俗化

3.2.4.3农家乐旅游项目建设施工混乱无序

一是有规不依的现象比比农家乐旅游规划未能得到严格实施，有法不依执法不严以权代法的现象仍然存在;随意更改和违反规划盲目建设的现象屡禁不止;零星建设，禁而不止，农家乐旅游综合开发率低的问题仍在不少地方存在

二是忽视地域性的生态要求农家乐旅游资源一经开发，原生态的自然环境就难以复原如果开发失当，事后再来纠正将要付出沉重的代价，然而，各地的农家乐旅游资源蕴藏情况并不十分清楚，景点的卫生状况也不容乐观，经营者破坏环境现象时有发生

三是农家乐开发一哄而起遍地开花农家乐休闲旅游迅速发展，带动了新一轮农家乐热，一些农户看到农家乐生意火爆，在没有统一规划市场预测的情况下，仓促上马，盲目开发，存在乱搭建滥开发的现象加上农家乐旅游具有分散性松散性特点，如果缺乏空间布局规划和发展体系规划的引导和指导，势必造成个别区域整个农家乐产业的发展处于盲目跟风一哄而上布局分散低水平重复建设的局面

3.2.4.4农家乐保护与管理的缺位

一是对农家乐旅游规划实施的管理体制不严由于没有统一的旅游

导致农家乐开发的盲目性和无序性，致使部分旅游资源开发过度，造成了资源浪费同时开发的许多项目雷同，模拟照搬别人的项目较多还有一些农家乐景区虽然制定了旅游发展规划，但也只停留在规划文本上，不依规划办事。

二是规划管理体制层面上的混乱农家乐旅游规划一直未能纳入到旅游规划管理职能部门的审批管理之内，而是由农业或林业部门一手操办，形成管理上的两张皮现象，因此，有些管理不规范的地方就会出现农家乐之间农家乐与饭店之间的不正当竞争，这类现象在景区的旅游饭店与农家乐之间尤为突出。

三是存在破坏资源和环境现象大部分农家乐的'生态环境都比较好，随着农家乐的大力发展，游客大量的涌入，一些农家乐环境卫生条件越来越脏乱差，随意处理生活垃圾，造成环境污染，一些不可再生的资源和环境已经遭到了破坏这与回归自然这一旅游主题相背离加上旅游立法环境管理和监督机制不健全，开发者把农家乐旅游当成一种标签招徕游客，许多农家乐旅游点一开发就变味，理不顺开发与保护的关系这不仅造成农家乐旅游资源的永久性破坏，还对旅游者产生误导。

4、出路和对策

4.1规范政府的主体行为，走节约高效可持续发展之路

农家乐旅游开发是旅游产业发展的客观需要，但农家乐旅游项目是一项长期性的任务，需要投入大量的人力财力和物力，急于求成将于事无补因此，政府要高度重视，增强紧迫感，抓住机遇，切实加强对发展农家乐旅游的领导，将发展农家乐作为一件大事来抓;要明确发展思路，突出工作重点，将发展农家乐提升到培植区域新的经济增长点的位置来抓，把发展农家乐旅游与促进社会主义新农村建设有机结合起来整合当地现有农家乐资源，有针对性地加强引导，在现有具备一定规模的农家乐中扶持培育龙头，让其发挥标杆示范作用通过组建农家乐专业协会，提高其组织化程度通过市场运作，行业规范，引导当地农家乐有序竞争，良性发展，逐渐形成气候。

4.2持旅游资源的永续利用

的价值，确立自然旅游资源和人文旅游资源共同开发的战略，强化人文旅游资源开发，增加旅游文化内涵因为文化是旅游的灵魂，只有真正把文化特色融入农家乐旅游中去，农家乐旅游才能持续发展要通过文化的挖掘整理弘扬和保护，将零星分散的地方文化和景点串联起来，形成旅游项目群，形成供游客可参与的旅游产品，留住游客同时，还要科学合理适度地开发利用资源，使当地的社会经济生态环境健康协调发展。

4.3.提高农家乐旅游规划设计水平

科学规划是农家乐开发健康发展的关键而彰显特色又是提升规划水平和品位的基础农家乐是一个投入较小市场较大收益较快的旅游项目，要避免项目雷同一哄而上盲目竞争无序发展的现象，就必须按照农家乐发展的趋势和旅游发展的大环境进行精心的规划，既要适应大众消费，又要体现不同层次的消费要求，要根据不同地域自然环境及文化特色，因地制宜，有序地发展，避免相互效仿雷同，而培育特色实现错位发展又是其中必须研究和解决的关键问题在实际操作过程中，必须以差异和特色确定主题，以民俗和建筑体现风格，以淳朴和温馨营造氛围以“吃农家饭住农家屋干农家活赏农家景购农家物享农家乐”为主要内容，深度挖掘农家乐的内涵，充分开发农业旅游生活体验绿色饮食乡村度假等多样化功能，突出农村天然朴实绿色清新的环境氛围，强调天趣闲趣野趣，尽力展现乡村旅游的独特魅力，绝不能走“公园化景区化”的道路。

4.4.打造农家乐精品，塑造区域整体品牌

按照农家乐发展规划的要求，结合当地农家乐景区和旅游线路的.特色，确定各自的具体主题，组织开发农家乐产品，将农家乐资源与其他自然和人文旅游资源的开发有机结合，努力形成对旅游者更具吸引力的旅游区和旅游线路开展农家乐既不能为满足少数客户要求而使之“城市化”，也并非越“土”越好，而要花大力气，逐步把现代化的服务和设施与农村古朴民居民风民俗紧密结合起来城乡文化的差异不同地区不同民族文化的差异是农家乐旅游的重要吸引物，其差异越

动休闲旅游相结合，推出精特节目，提升旅游品位，扩大农家乐的活动内容，增加农家乐的趣味性和参与性选择具有典型意义的活动，如植树节，土地日环境保护日等吸引旅游者参与其中，加深游客的印象和受教育的效果。

4.5加强对农家乐管理体制改革，增强农家乐旅游产业整体效益

农户在申请开办农家乐时必须四证(卫生许可证安全许可证旅游从业人员岗前培训证经营许可证)俱全调查显示，在影响消费者选择农家乐最重要的因素中，农家乐是否合法和安全是消费者最关心的问题。“农家乐”协会有规范该项目的管理促进有序竞争和可持续发展确保游客合法权益及村民基本利益合理体现等义务协会应制定章程规范服务行为，坚持五个统一:统一规划统一管理统一授牌统一收费标准统一宣传促销对提出申请的农户坚持以“政治思想好个人素质高居住环境美配套设施全”的标准进行严格的考察和审批，并进行动态跟踪管理，对不符合要求，不达标准的经营户进行摘牌并停止营业可借鉴星级宾馆评定办法对农家乐进行等级划分，从基础条件安全标准卫生标准资源与环境保护综合管理接待设施服务质量要求和选择项目等几个方面对农家乐进行综合评价农户家中的客房在面积上必须达到规定标准，干净整洁明亮通风是最基本的要求。

1、产品概念：农趣，休闲，健康，自然，环保。

2、产品定位：特色突出，优势明显，原滋原味，返璞归真，回归自然，体验生活。

休闲娱乐是人们去农家乐的首要目的，体验农家生活其次，所以农家乐一定要抓住消费者这个心理趋势。由于地理位置不同差异性也就很大，它们的自身规模及配套设施都是制约它发展的必备条件.如果不对自己量身裁制有独特定位，是必会形成一个品位，没有新意会让游玩的客人感到农家就一个样，这样就尚失品位性，在整个旅游市场就没有感召力，所以农家乐的定位非常重要，要有明显的定位。

四、营销模式

1、企业提升自身经营能力

1.1 增加有形设施的“体验”色彩

有形设施主要包括景区的建筑、游乐设施、停车场、饭店、商店以及洗手间等。在传统营销中，一般仅仅考虑到这些设施的功能和效用，而忽略了他们对于营造整体体验情景的作用。诚然，完善、方便的设施是旅游经营过程中必不可少的条件，然而在体验营销中，仅仅拥有完善、方便的设施是远远不够的，还要让这些设施发挥自己独特的“加强体验”的功效。如设施的外观形态要与体验主题保持一致、设施要体现与游客的互动感等。

1.2 提升无形服务

旅游业是典型的服务行业，而旅游产品是一种特殊的产品，不仅包括有形的产品成分，也含有相当大的无形服务成分，并且服务的优劣往往是决定旅游者是否回头的关键因素。旅游业中的服务由其从业人员提供，主要包括企业后台管理人员、维护设施与园内秩序、清洁人员、前台面对游客提供服务的人员、为游客表演的人员以及任何可以与公司品牌相关的人，提升服务质量最终还是要从员工着手。员工应为游客提供充满亲情的、细致入微的人性化服务。因此，应培训员工与游客沟通、提供人性化服务的意识和能力。

1.3 设计互动体验过程

体验性和参与性强的项目是吸引目标客户群体的首要因素，所以在给传统的设施和服务加上体验色彩后，最后的体验要素就是加入互动体验过程，整合所有的体验要素，将旅游产品用体验包装起来，最终为游客呈现出一个完整的体验产品。如果说塑造前面两个因素是为主题服务的话，互动体验过程就是塑造主题，是体验因素中最关键的一环，也是体验营销区别于传统营销的本质所在。如用声音、气味等刺激游客的听觉、嗅觉等多种感官器官，创建主题场景等。

2、社会各界积极参与

2.1 采用市场运作模式

由于农家乐的业主——农户自身资金严重缺乏，没有能力进行规模投资与开发，且农户管理水平低下，缺乏现代旅游管理、营销理念

和相关知识。因此，在农家乐的开发与管理上应该大力吸引社会资金、技术与人才，可以采用灵活的.融资手段，如资金入股、资源入股、技术入股等，采用现代公司制度进行经营管理。

2.2打造产业链

由于现阶段大部分的农家乐都是农户自身凭着对市场需求的嗅觉自发开发的，普遍存在规模小，服务差，营销不力，特色不明显等问题。且农家乐之间各自为战，发展小而全，不能形成整体优势和规模优势。因此应该打造经营比较规范、且在消费者心中有一定美誉度的五星级农家乐为核心，对农家乐进行资源整合，使之成为一条完整的产业链。实现“食、宿、行、游、购、娱”一条龙服务。

2.3依托现有旅游资源，构筑精品旅游线路

根据当地丰富人文景观和自然景观资源。农家乐的开发可以依托已有的旅游资源，根据不同的主题和需求构筑不同的旅游线路，以满足不同游客的需求。如针对本地一般休闲游客，推出纯农家乐休闲线路;而针对外地观光游客，可以结合其余有名景点推出线路。

2.4旅行社介入

由于目前农家乐旅游尚不规范，因此大多数的农家乐没有旅行社的介入和推广，这无疑对农家乐的.旅游推广不利。加强同旅行社的联系与合作，将农家乐的旅游放入旅行社的旅游菜单，使其大力推广农家乐旅游项目，这对农家乐的发展有着重要的意义。

2.5开通旅游专线，实现公交延伸

交通是影响旅游的重要因素，交通状况的好坏直接关系到游客的多少，鉴于农家乐大多分布在市郊，且农家乐的主要目标群体也是市内的居民。因此，可以采取开通市内到各农家乐区域的旅游专线。在有条件的地方，可以在原来公交的线路上实行延伸，以方便市民去农家乐旅游。此举将大大增加农家乐的游客数量，极大地促进农家乐旅游的发展。

五、企业营销策略

1、产品策略：主打开心农场，多种休闲娱乐活动有机结合

1.1核心产品：现实版开心农场

网络农场游戏自推出以来就受到了众多网友的青睐，纷纷加入其中。该游戏以极快的速度“席卷”全国，网民们在玩游戏的同时身心也得到了放松。但 QQ 农场游戏毕竟属于虚拟世界，网民们只能通过点击鼠标参与其中，从中感受到快乐，于是我们想着将游戏搬进现实生活。我们的农家乐最大的特色是有一个现实版的开心农场

1.1.1农场的获得

市民们在支付了 280 元的费用后，即可获得一块面积为 20 平方米土地一年的使用权，可以自己给拥有的土地取名，在每块土地的一角都插有一块告示牌，上面写着农场的名字以及农场主的名字等等，在农场的周围还有用竹条围起来的栅栏，预示着这一块土地只属于一个农场主，比如：“归园田居”、“咱家菜园”、“开心菜园”此外，在这块土地上种什么也是自己说了算，市民们可根据自己的喜好种植各种蔬菜瓜果，种子可以向农家乐购买，由农家乐免费提供纯天然的有机肥。

1.1.2农场怎么玩?住中式四合院种蔬菜养兔子

这个现实版的“开心农场”，初步计划分为“开心农场”和“开心牧场”，在“开心农场”里，开心农夫们可在服务区自由选择栽种的菜品，既有蔬菜，还有草莓和猕猴桃等水果。然后在专业农艺人员的指导下，挑个好日子，把自己精心挑选的作物种下去。在“开心牧场”里面，农夫们还可以饲养牛、兔子、山羊等动物。农场里的专业人员会教你在什么时候、什么样的天气下浇灌，遇到恶劣天气怎么应对，这可是一门学问。农田里将采用全生态的方式，全部用山泉灌溉，并且开心农夫们住的房屋，全为中式现代四合院。

1.1.3能不能“偷菜”?可远程监控庄稼约好友一起“偷”

和网络版相似的，就是到好友农田里偷菜，几个好朋友邀约一起去租用农田，相互之间“偷”一把，未尝不可。未来还将开通网络版的“开心菜园”，每个顾客都可以在网站上看到自己农田的成长情况，并且了解到农场的新动态，让菜园更接近城里人“自家地”的感觉。虽然在网络上，大家都在担心偷菜的问题，可在现实版的“开心农场”里，开心农夫们担心得更多的则是菜地长虫、小兔子饿肚子的事情。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/097043101104006161