

一、项目介绍

农家乐是新兴的旅游休闲形式，农民向城市现代化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放松。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绷的思绪，因此受到很多城市年轻人的热烈欢迎。

我国真正意义上的乡村旅游始于 20 世纪 80 年代，它在特殊的旅游扶贫政策指导下应运而生，但由于起步较晚，目前尚处于初期阶段。目前我国各地的乡村旅游开发均向融观光、考察、学习、参与、康体、休闲、度假、娱乐于一体的综合型方向发展，其中国内游客参加率和重游率最高的乡村旅游项目是：以“住农家屋、吃农家饭、干农家活、享农家乐”为内容的民俗风情旅游；以收获各种农产品为主要内容的务农采摘旅游；以民间传统节庆活动为内容的乡村节庆旅游。农家乐旅游是乡村旅游的一种形式，它是传统农业与旅游业相结合而产生的一种新兴的旅游项目。农家乐的发展，对促进农村旅游、调整产业结构、建设区域经济、加快农业市场化进程产生了良好的经济效益。

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，使农民及时了解市场信息，生产经营与市场需求相接轨。开办农家乐的农民经常到旅客中间调查市场需求，然后有针对性地开展生产，有的建起了无公害蔬菜基地，有的则做起农产品深加工的生意。

二、项目概述

（一）项目简介

农民依托当地旅游风景资源，利用村寨院舍开发农事风情和本土文化资源，因地制宜地经营特色旅游服务，成为勤劳致富的有效途径。“农家乐”旅游服务模式也就应运而生。农家乐旅游项目不仅根据当地实际，发展特色农家旅游，还注入现代人很少涉及的视觉旅行，让人们子啊享受身体的旅行和心情的放松的同时，让其视觉上也能得到很好的享受。

除此之外，发展生态农庄还有以下几点原因：

1、人们的生活水平日益提高，消费结构的快速升级，休闲旅游成为城市居民一个新的消费需求和一种新的生活方式。越来越多的城市居民开始崇尚自然、回归自然、享受自然。每个人都有返璞归真的欲望，而“农家乐”恰好满足了人们走进自然，回归自然的心理。在青山绿水间，吃农家饭、干农家活、观农家景，临走还捎带点土鸡之类的农家特色，尽情享受回归自我的轻松和飘逸。

2、当前城乡二元化经济结构逐渐被打破，城乡一体化已是大势所趋。农家乐作为一项沟通城市与农村、市民与农民、农业与休闲旅游业的复合型产业，既为城市居民提供了了解农业、贴近农民、认识农村的机会，也增进农村居民对现代化文明的了解和认知。

3、“三农”问题日益得到关注的今天，各地蓬勃兴起的“农家乐”旅游服务为农村人力资源转换，开拓多渠道增收致富开拓了新路，已经引起社会各界的浓厚兴趣和政府部门的热切关注。

三、市场分析及定位

1、农家乐市场分析

随着经济社会的发展，人民生活水平的提高，城镇居民收入增加，整天生活在城里的人们对大自然的山水风景，农村的田园风光情有独钟——越来越多的人

自然的农村去领略山清水秀的自然风光，秀丽怡人的风景，丰富多彩的农家绿色食品？

这些无疑给近年萧条的农村经济注入一股全新的活力。但农家乐正处在萌芽时期，还不具备一定的规模化，专业化和市场化。大多是以家庭模式经营，其规模之不言而喻，且大部分农家乐产品重复，经营项目雷同，特色不鲜明，缺乏科学规划，消费层次低，功能单一等等一系列的问题，如此迫切需要建立一些高层次，特色鲜明，功能齐全，集休闲娱乐，农村风情于一体的全新的农家娱乐庄园。因此我们应该尽快营造一个具有规模化，专业化，市场化的农家娱乐天地来满足当前社会的需求。我们的农庄将在这样的背景孕育而生。

2、SWOT分析

(一) 优势分析：

1) 价格适中农家乐价格低廉，所处的环境非常幽静，空气新鲜，能使人身心放松，可以互换角色体验不同的生活，农家乐的价格水平具有较强的竞争优势。

2) 有一定客源和高星级酒店、普通社会旅店一样，农家乐也存在着相对固定的数量巨大的客源。

3) 管理成本相对较低相对于高星级酒店，农家乐的管理成本显得非常低。

4) 政府重视，政策环境支持。

(二) 劣势分析

1) 农家乐发展时间较短研究尚处于探索阶段，理论研究比较零散，特别是农家乐的理论基础，缺乏深入的分析和探讨，在农家乐旅游资源评估、产品体系、空间布局、开发规模和市场开发等方面也比较薄弱。经营者大多为本土农民，受知识水平限制，营销观念相对薄弱，设施设备也不完善。

2) 经营服务不够规范目前相当数量的民营资本进入乡村旅游, 旅游经营者缺乏专业知识和经验, 更缺乏专业旅游管理人才。农家乐的经营户“小农经济”意识较强, 环保意识不强, 对外宣传不够, 包装意识淡薄, 服务档次和接待水平不高。

(三) 机会分析

1) 中国经济与旅游业快速发展, 成为国民经济的支柱产业, 随着我国资本市场的发展和经济体制改革的深入, 必将建立起开放的旅游产权市场, 创造融资、旅游相关产业进入退出等方面的有利条件, 这将为农家乐休闲旅游的发展拓展巨大的空间。

2) 政府机构对农家乐发展的支持。

3) 民营企业的进入。

(四) 威胁分析

随着国内中低档酒店品牌的崛起, 将冲击现有的经营格局, 特别是在管理方面, 农家乐主要是以一户农家作为一个单位建立的, 没有规范的管理模式, 在处理很多游客问题中没有一个标准, 这样会给许多游客带来不满, 最终导致经营走下坡。

四、运作方案

1、营销战略

1) 建立农庄, 与旅行社合作宣传和组团。

2) 定位市场主要面向广大都市青年。作为一种体验式的旅游项目, 农家乐使人们身处于幽静的山水和迷人的田园风光, 朴实的农家装饰和舒适的休闲娱乐还有文明的接待氛围中, 回归自然, 获得一种心旷神怡。

3) 市场细分为休闲旅游消费群体和体验消费群体, 根据不同消费群体设计不同的活动方式。

4) 确立目标市场在浙江省及其周边地区。

2、风险分析及其对策。

1) 市场风险

市场风险主要体现在消费人群不稳定, 目标群体的消费层次低。

对策: 做强有力的推广, 借助老客户的力量通过促销、定期举办活动等方式稳定客源, 同时增强服务态度意识。

2) 竞争风险

农家乐数量较多, 竞争激烈。

对策: 做好服务, 做好自己的特色, 实现差别经营。

3) 经营风险

任何投资如果不尽心经营, 都会有很大的经营风险

对策: 对农家乐经营有高度热情, 尽心经营

五、公司介绍

1、公司章程

公司名称: 绿姿生态农庄

公司所在地: 浙江省慈溪市杭州湾新区

公司法人代表: 邱玲玲

公司经营项目: 农家乐经营及其附属产业

2、公司管理结构

3、公司文化

目前我公司的文化既定核心：

行为准则：以人为本、真诚合作

价值观：一切为了满足顾客的需求

4、公司发展战略

在立足于本地农家乐市场的条件下积极拓宽市场，扩大目标消费群体，并将战略目标发展到其他省市。在完善自主经营的同时，开拓农家乐相关产业的市场，从而增加经济效益的最大化。

2

一、活动主题：体验农家乐趣，凝聚班级力量

二、活动时间：.6.10

三、活动人员：12级财管全体同学

四、活动地点：农家乐

五、活动目的：进一步加深同学间的了解，为增强班级凝聚力，体现团结友爱的班级精神

六、活动安排

（一）前期策划准备工作

1、为保障同学们的利益与安全，由组织委员刘璐等人了解农家乐的详细情况。

2、与确定下来的农家乐做好充分的沟通工作，了解活动行程、价格，就相关的各类事项达成共识，并明确双方的责任，保障同学们的利益。

3、召开班会。为同学讲解农家乐活动当天的行程，让同学们对行程有大致的了解。同时提醒同学们出行时应该注意的问题，例如不要私自离队独立行动，注意人身财产安全等。

4、完成活动当天工作人员的安排，维持活动当天的秩序。

5、与农家乐商定价格后，活动经费_____为由班费支出大部分然后每位同学自费小部分应征得同学认可同意，由生活委员兰佳等人统一收取。

6、生活委员兰佳应当提前了解有晕车症的同学，并做好相应的措施准备。

7、由文娱委员魏赛勤等人协调准备出游过程的摄影工具，尽量准备多几台相机，并由文娱委员进行或者安排流动摄影的同学。

8、注意各项工作负责人需及时跟本活动负责人汇报各项工作的进程。

9、将活动成员分成八个小组每小组为十一人并选出两名负责人负责当天活动联系和准备工作

(二) 活动当天事宜

1、活动时间：6、107：30 到指定地点学校广场集合，人员到位后即有秩序的集体乘车前往农家乐，注意确保各人员安全。

2、活动内容：

1) 在前往景点的途中，可以让同学们在车上交流分享曾经出游的经历，趣事；玩小游戏。同时再次提醒同学们游玩时应该注意的事项。

2) 8点20左右抵达后，下车集合进行事项宣布和具体节目活动时间安排。

3) 九点相关比赛同学进行乒乓球台球比赛其他同学可观战或者进行其他活动。

4) 十点半左右各小组在组长带领下全组组员进行午餐食物准备。

5) 十二点半左右结束午餐同学可以自由活动可以进行 K 歌打麻将打乒乓球台球垂钓。

6) 一点半准时开始进行 K 歌比赛。

7) 三点半左右 K 歌结束比赛公布三场比赛结果颁发奖品和述说获奖感言由班主任致结束词宣布活动结束。

8) 四点左右集体拍照留念上车返回学校。

3、后期工作

(1) 清点各自带的物品，确定人数；

(2) 了解同学们对本次活动的满意程度；

(3) 用本次活动的照片和同学们的感想制作成纪念册。

4、注意事项

(1) 出发前由宣传委员祈海富同学做好有关出游安全方面的宣传，提醒同学们不要私自离队，要集体行动。

(2) 行为举止大方得体，不在农家乐里乱扔垃圾，破坏财物，破坏环境。

(3) 在活动过程中，注意看护好自己所携带的物品，避免丢失或者损坏。

(4) 提醒同学们出发前手机充足电，出游全程保持手机处于开机状态，方便联系。

(5) 期间出现任何突发情况时，要及时上报组长或者班长等相关负责人，由负责人及时处理好应变工作。

(6)

(三) 后期反馈工作

1、召开总结会议，同学们交流感受；

2、负责人听取同学们的意见和建议，并对工作进行总结。

七、应急预案

1、如果 6、10 出现恶劣天气，不能如期正常出行，则活动时间改期，再议。

2、如果出发前出现有同学因身体不适不能参加，对该同学进行合理安排，让其留校休息。若发生在活动过程中，则应当就近联系班委，及时进行处理。

3

一、项目摘要

1. 项目简介

“小农乡”以农家日常生活为主题，在园区内设立大棚，种植化肥、农药合理利用的绿色、无公害农作物，让消费者吃得开心、放心，并借助《爸爸去哪儿》这一综艺节目的部分创意，设计了三种不同时段、不同内容的农家悠闲生活场景体验，感受小农经济的幸福感。

2. 主要内容

“小农乡”生态农家乐是一家以绿色生态农产品为主的农家乐园，位于云南省红河哈尼族彝族自治州蒙自市五里冲龙谷湖茶庄旁。“小农乡”中，“小农”

“乡”即村庄，代表了农家乐建成后的模式，即二层木屋+长走廊+七幢茅草屋。该农家乐主要经营无污染、无公害的农家菜，在园区设立有机蔬菜种植基地，同时模拟了许多农家悠闲生活场景。借助《爸爸去哪儿》这一综艺节目的部分创意（如：村长这一角色的出场是为了带领游客进行娱乐活动，同时安排照理游客的日常生活）。为此，设计了三种不同时段、不同内容的农家悠闲生活场景体验：以 3--5 天为一期的农家悠闲生活场景体验，暂停城市里紧张而忙碌的快节奏生活，到乡村享受悠闲、轻松的生活，可以让孩子尝试种植农作物，懂得“粒粒皆辛苦”的真正含义；为了让准备结婚的恋人了解“柴米油盐酱醋茶”的婚后生活，设计了以 10--15 天的生活假期，为他们结婚意向做参考；还设计了“快乐一天”，早上爬山、品茶，中午观培茶，下午，享用乡村晚宴。健康、幸福生活由“小农乡”开始！

二、商业模式

1. 业务

主要经营：餐饮（园区自产的蔬果，当地农家的土鸡和农家猪牛羊）；销售无污染、无公害、绿色安全农产品

次要经营：农家悠闲生活场景体验三种模式；销售有机蔬菜

辅助经营：休闲游戏（如：采摘茶、蔬果；学种蔬菜；钓鱼；品茶等）自然景观（如茶庄踏青，田间散步）

2. 服务

服务对象：所有人群，主体为家庭

服务内容：（三项）

（1）饮食：吃园区自产蔬果，农家自养家禽，绿色、安全

(2) 住宿：可住“村长”家——二层木屋，可自己寻找农家借住——附近村庄，可在“小农乡”住茅草屋带菜园——七幢茅草屋

(3) 娱乐：种菜，做饭，养鱼，喂家禽；种茶、采茶、制茶，品茶；服务宗旨：吃得放心，玩得开心，住得舒心。

(1) 吃得放心，绿色安全农产品，农家家禽

(2) 玩得开心，亲自动手尝试，体味农家春时播种，秋时丰收的喜悦心情。

(3) 住得舒心，附近农家热情好客，“小农乡”园内有两层木屋、七幢茅屋，共有 20 间房，床位 44 个，可容纳旅客 40 余人。

3. 市场

(1) 影响力。现今，农家乐已成为大众化、平民化的休闲度假场所，为大众所熟知；《爸爸去哪儿》这一节目的火热发展，在为“小农乡”拉关注，增粉丝。

(2) 国家发展方向。自以来，国家处于经济的衰退状态，这一状态是正常的，因为中国正处于经济转型时期，在接下来的长时期里都在为下一个中国经济高速发展做准备，而“小农乡”的计划恰好处于这一转折点，拐个弯儿，那便是发展的大道。

(3) 政府支持。“小农乡”的经营理念以绿色食品为主，可以增加当地农产品和农副产品的销售量，带动当地经济增长；打造绿色安全食品品牌，增加该地知名度，那么国家扶持政策将会落到实处。

(4) 交通发达。十二五规划中的“昆蒙城际铁路”将于底动工，届时昆蒙之间耗时最多一小时，交通便利会使得蒙自人流量大幅度增加。

(5) 地区消费力。在中国各地经济低潮的影响下，人们手中有钱却无处投资，银行储蓄面临贬值危机，大部分人群会选择消费。

(6) 消费需求。学生每天面对的都是辅导班、作业，如果学生在不耽误学习的前提下有身心放松的机会，学生本人及家长都是不会错过的；蒙自有许多职高和一所二本院校，经调查，60%的学生渴望拥有一个短期外出踏青的环境。

4

活动背景：

春暖花开，正是同学们踏青春游的好时节，班委会举办此次农家乐活动，为丰富同学们的课余生活，加强班级同学之间的联系，增进同学之间的感情，促使我们09级树临一班这个新集体能尽快成为一个具有凝聚力的团结的大家庭。

活动目的：

伊始，春意盎然，正是踏青春游的好时节。通过本次农家乐活动，在领略优美的景色的同时，促进本班同学间的交流，营造和谐融洽的集体氛围，丰富同学们的校园生活，陶冶情操。同时。这既可以为全体成员营造一种轻松自由的气氛，又可以加强同学们的集体意识。

活动时间：

-04-10（周日）

活动地点：

王家湾的农家乐

活动对象：

09级树临一班全体同学（分组等抓阄后确定）

活动流程：

1.4 月 8 日，全班 59 人分为 5 个小组，每个小组成员 12（11）人，由班上同学已抓阄的形式确定小组成员，抓阄的同时负责人把进场费收好，（魏铁容负责男生那边，钟杨，沈慧负责女生这边）并选出小组长，这样更好的让班上的同学有更多的机会交流，小组长写好成员名单交至沈慧处。

2. 去农家乐前的买菜各项准备，由小组长与小组成员商量分工合作，由小组长负责组织，分工合作。各队各派一班干部负责带队。

3. 年 04 月 10 号早上 8: 00 全体参与活动成员在校门口集合，由班长清点人数，并带队乘 913 去农家乐活动场所所在地，到达活动地点再次由班长清点人数，以确定无人掉队。

4. 上午时间：全体成员以小组为单位，分工合作进行，做饭前准备活动：洗菜，洗碗，生火，切菜等……一切就绪后，开始炒菜，在餐桌上大家可以相互交流，聊天，学习，工作生活有关话题，促进班上同学与同学之间的相互了解。

5. 下午时间：先由班干部组织进行一些集体活动的小游戏，如贴膏药等。大家围成一个圈在一起玩有意义的活动。吃东西。在集体活动结束后，同学们可由自己意愿选择活动项目：台球，乒乓球，羽毛球，KTV等。

6. 下午 5: 00 由班长带队坐 913 路返校，上车前清点人数到校后，以确保所有参与活动的同学全部返校。

活动经费：每个小组由班里分发 60 块钱用于买菜，买水果及饮料，若经费超出 60 元有组员自己平摊，每个同学各自负责场地费 5 元和来回车费。班干部用 100 元买公共用品：油，辣椒粉，杯子等。

合计需用班费 400 元。

注意事项：1 活动过程中由班干部与小组长共同负责参与活动同学的纪律问题 and 安全问题，尤其在做饭过程中预防烧伤烫伤。

2. 活动期间，如有要离开的同学，应向班长和副班长说明情况，并保持手机畅通，以便随时能联系到离开的同学。

5

一. 项目背景

一) 市场环境分析

1. 宏观环境分析

农家乐是新兴的旅游形式，农家乐的发展，对促进农村旅游、调整产业结构、建设区域经济、加快农业市场化进程产生了良好的经济效益，得到了社会各界的大力支持。政府部门为进一步落实“三农”政策，也加大了对农家乐旅游的政策与财政扶持。

台州是一座旅游城市，每年吸引大量游客，市场潜力巨大，但是旅游项目以观光旅游为主，农村旅游尚未蓬勃发展，因此，农家乐有很好的市场前景。

2. 微观环境分析

成本收益方面，利用当地或自身农产品进行加工，满足客人的需要，成本较低，主要付出劳动力，属于服务业，提供美丽的自然或田园风光，直接成本就只有食物和广告宣传，间接成本包括劳动，环境的提供。

生产者方面，自身投资不会过大，融资渠道较多。管理方面较当地来说有一定优势，通过自身产供销一条龙产业链，能够提供高质量的服务，并且综合效益较好。

消费者方面，向往自然的田园的生活，追求多样的娱乐活动，集体活动。在丰富多彩的行驶中能够获得较大的期望满足。

二) STP分析

1. 市场细分以及目标选择 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,而且农家乐周围一般都是美丽的自然或田园风光,可以满足舒缓现代人的精神,

而现代的上班族为生活奔波,工作压力大,因此农家乐肯定受到城市上班族的欢迎,因此,上班族是消费主体。

2. 市场定位 上班族群体收入差别较大,因此要设计不同价格和级别的游乐项目,他们工作压力大,与家人相处时间较少,因此项目设计新颖丰富,具有趣味性,要和家人一起合作完成,生态自然,体现民俗风情,致力于创立集绿色环保、趣味性,娱乐性于一体的旅游产品并保留深刻的印象和独特的位置。

二. 市场营销

一) 农家乐旅游项目介绍

1. 选址:未定 但有以下要求:交通便利;有山,但山不高,能够攀登,山上树木茂盛;有水,水面要宽阔,水要清澈;最好在那个旅游景点附近

2. 旅游项目:

● 采摘活动。不同季节有不同的水果蔬菜,纯绿色天然,无化肥农药,可自行采摘,免费品尝,若想带走,可酌情收费。

● 自助餐饮。游客可以对采摘的水果蔬菜自己加工制作成美味的菜肴,绿色大本营免费提供厨具餐具,若自己不会加工,我们配备专业人士进行加工,并收取一定费用。

● 农家住宿。若决定在此留宿,我们提供原汁原味的农家住宿,早晨可以伴着雄鸡的鸣叫起床,喂养鸡、鸭、鹅、猪等家禽家畜。

● 划船,抓鱼。可以划船体验自然风光,或者体验在河边抓鱼的乐趣。

● 民俗展示。展示农村特色民俗，包括农村生活用品展示，或逢年过节的文化展示

● 高科技农业展示，设立高科技农业观光园，用高科技提炼出的好种子将龙眼、杨桃等

北方佳果带入南方扎根；管道栽培和袋装栽培让马铃薯挂在空中生长；南瓜像精灵一般生长到和童话中相同的比例；西红柿、茄子、西瓜等蔬菜水果一改从前的匍匐姿态，摇身成树，把产量和“身材”一齐拔高，这里将颠覆人们对熟悉蔬果的刻板印象，让游客看到科技在生活中的力量。

3. 特色：

● 各活动分区域展示。一区农家住宿、采摘活动与自助餐饮；二区划船抓鱼；三区为展示区

● 紧密结合上班族上班放假周期，确定一日游，两日游，三日游等。

二) 定价方法及策略

1. 定价方法：

1.) 成本加成定价法 $P=c(1+r)$ 注： p 为单位产品售价； c 为单位产品成本； r 为成本加成率。

具体定价如下：（括号为基本成本，含门票，加成率控制在 30%-50%）

● 一日游：采摘（10）+抓鱼（鱼食 1 元一袋）+划船（2 元）+高科技农业展示（免费）+自助餐 {完全自助 15/人，用自己采的果实 8 元/人} +车接车送（2）。价格：完全自助 45/人，自己做 34/人

● 两日游：一日游+农家住宿（五元/晚）+篝火晚会+民俗展示+餐饮（四餐三十）价格 60/人

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/528136113011006066>