

农业创业项目计划书方案（优秀 13 篇）

2023 最新农村创业项目 篇一

1、农村创业项目—家具调剂

在农村做二手家具是一个非常不错的致富商机，城市中有不少人将那些看起来还不错的旧家具以低价卖掉，重新购买新家具。而这些旧家具，在某些乡村却很很抢手，投资者不防把在城里收购的旧家具运到那些地方出售，生意必将十分红火。

2、农村创业项目—绿色干洗店

新一代的绿色干洗店却彻底解决了干洗店的投资大、普及面不广的难题。而经绿色工艺配方后的洗涤剂的化学含量比普通洗衣粉还低，对衣物无任何损伤，对人体也无害，是一项利国利民的绿色环保工艺。绿色干洗店只需一台质量过硬的熨烫机 3000 元和一台普通洗衣机 800 元即可。洗涤原料 200 元当地商店均可购得，配方简单易学，配好比例即可操作。

3、农村创业项目 开一家美发店

乡村理发美容是个空白，很具市场潜力，男女青年可学会美容美发技艺，将店开在乡镇所在地。一万元足够学费和购置美发、美容设备。如经营得当，每月利润当在 2000 元以上。

4、农村创业项目 乡村导游业

随着观光农业、休闲农业的兴起，乡村导游将会成为一个新职业。由于农业旅游的特殊性，乡村导游除了要具备一般导游素质外，还应有较丰富的农业科技知识。

农业创业项目计划书方案 篇二

一、项目前景：

日前我省的牛肉大部分来自于广西、山东省，本省肉牛供应量处于较低水平。而安徽近年来，随着机械化水平的提高，牛的耕田作用越来越小，很多农户不再养牛；我省的猪肉主要来自于外地养殖场，许多地方的农民纷纷外出打工，留在家里的都是老幼妇孺，肉牛和猪养殖劳动量大，一次性投入大，饲喂费工费时，饲养不方便；有的农村社会治安不好，农民怕丢失、被盗，不敢养牛和猪；过去养牛和猪是一家一户饲养，不利于环境的卫生，随着生活水平的提高，为了环境的清洁，很多农民不愿意养牛和猪。

年的肉牛价格再创新高，市场上活牛价格高达 28～32 元/公斤，育肥牛为 34～36 元/公斤，牛肉价格为 42～46 元/公斤。一头牛育肥 3～5 个月，纯利润达 1000～1700 元。农民养殖一头母牛，如果一年能产一头犊牛，就能收入 1500～1800 元。养殖肥猪或者繁育仔猪收入都不错。

二、市场分析：

现省内肉牛供应主要来源于安徽芜湖等地。合肥淮南六安一带有著名的小吃，“牛肉汤”深受安徽人喜爱，到安徽必会吃“牛肉汤”，随着肉牛的价格上升，也逐渐的从前年的 2 元一碗升到现在的 3.5 元一碗，但吃的人仍旧很多，牛肉是供不应求，供应的肉牛只占很少的一部分。省外的以牛肉供应为主，主要原因

是活牛长途运输存在一定技术上的困难。而牛肉长途运输的保鲜成本也较高。因而省内肉牛的养殖成本最低。现在是供不应求。现在肥猪和仔猪都是供不应求。

三、风险分析：

肉牛养殖的风险主要是三方面：

1、价格风险：肉价市场的变动。以目前物价的上升和生活水平的提高，牛肉和猪肉的价格波动较低，因此价格风险也较低。

2、疾病风险：目前牛口蹄病、结核病、布氏杆菌病、牛肺病为主要防疫对象。在牛饲料中添加中药可进行有效的防治，牛是疾病发作很少的饲养动物之一。而猪的常见猪有猪瘟、猪流感、仔猪副伤寒、嗜血杆菌病、腹泻等，只要做好防疫工作就可以了。

3、自然灾害风险：水灾、气温等风险系数不高。

四、经营选址：

安徽省内目前肉牛养殖地方首选淮南市孙庙乡。合阜高速直穿淮南。距合肥仅 90 公里，交通方便，淮南雨水充足、气候相宜、地势平坦。而且淮南有瓦埠湖(在中国地图上可以找到)，周围是大坝，草木丰富，当地主要靠种植水稻小麦(秸秆可以喂牛)，民风纯朴，方圆几十公里没有一家工厂，环境优美，适合发展养殖业，目前对当地申办各种农业种植、养殖有政策性的照顾。再者淮南有充足的土地资料和饲料资源。

五、发展目标：

(1)近期目标：

用一至二年的时间，建成生态养殖基地并投入生产，同时建成并完善公司生产体系，管理营销体系，联营合作体系。

(2)长期目标：

从生态养殖基地运行的第二年(产品出栏销售时期)开始申请进入国家农业产业化示范项目，取得国家政策和资金的大力支持，利用国家补助金等，以已经形成的基础优势为核心，扩大养殖基地，走公司加农户的道路，即我公司提供种苗、技术、饲料，然后集中回收出售。或者办肉类加工厂，改进制造具有安徽特色的“牛肉汤”，销往全国。

农业产品创业项目计划 篇三

然而近年来，伴随着CPI的不断上涨，农产品价格也出现大幅上扬的现象，甚至还有部分农产品价格遭到恶意炒作而高的离谱。如果说城镇居民作为消费者无法承担日益增高的菜价而有所抱怨还可以理解，那么为何菜农也对此苦恼不已甚而服毒自杀呢？在除去通胀带来的影响后，菜价上涨的差价所产生的利润有流向了何方呢？这就是我们的优势，通过精简进货渠道，使三方都获得最大的利益。

在电子商务高度发展的今天，人们已经切实体会到了电子商务所带来的便利和实惠，对其接受程度也在不断提高。因此，我们觉得，完全可以顺应时代潮流，将这一现代化的商业交易方式引入古老的农业中来，通过使菜农与商贩直接进行对话、交换产品信息、进行交易来解决这一问题。

最近团购行业极为兴旺，也预示着某农业网站面临着极大的机遇和挑战。综合以上分析，我们认为，对农业交易的电子化、网络化的研究是可行的，也是必要的，具有一定的科学性。

第一部分创业计划概要

一、项目内容

本项目主要针对我国农业发展的现状，运用日趋完善的电子商务，为农产品买卖建立网络信息服务，意在解决我国农产品业信息基础设施落后、网络化程度较低、信息的交流与共享不畅通而导致农产品产品交易困难的现状。通过网络技术，让农产品销售摆脱中间商盘剥与市场信息不畅通的问题。

二、项目发展前景

1、有利的外部宏观环境

国家对“三农”问题的重视，以及信息技术和电子商务的越来越深入人民生活，电子商务在我国农业得到了越来越广泛的应用：国家发改委农产品批发市场信息化、农业部对农业信息化重视和积极扶持政策，如今农业的发展可以让我国现有的经济发展水平有一个新突破；经济全球化的外力推动，更有利于农产品的出口。

2、农产品市场的自我创新需求驱动

产业发展的基础是生产，但市场和流通是决定产业发展的关键环节。农产品流通不畅已经成为阻碍农业和农村经济健康发展、影响农民增收乃至农村稳定的重要因素之一。农产品的交易难及农产品的结构性、季节性、区域性过剩，从流通环节看，主要存在两个问题：一是信息不畅，盲目跟风。市场信息的形成机制和信息传播手段落后使农户缺少市场信息的指导。二是农产品交易手段单一，交易市场管理不规范。所以当务之急便是如何解决信息畅通问题，以及市场预测，

尽可能避免不必要的损失。这需要创建一个平台去解决这个问题。创建一个平台去提高信息流通率，信息匹配率，商务交易率，方便这个产业的发展 and 扩大。

三、核心运营模式

1、技术优势

以 Quick-find 技术为基础向可搜索信息数据库或专用搜索引擎发出查询请求，对得到的结果进行查询分析，把原始的结构化数据提取出来，构造出通用的数据搜索平台，或根据客户自己对信息的需求，将 90% 的站点添加为数据源，同时向多个数据源发出请求，并对查询的结果提供分类检索，获得更加专业且内容更丰富的信息。

2、成本优势

通过数据库对信息进行更新整合，保持信息的时效性，对服务器容量要求较低，硬件费用低。与移动运营商合作简化了渠道，有针对性地对手机用户进行产品推广，实现营销成本最小化。

3、销售商优势

项目不仅局限于各类小区居民，还有效针对食品加工厂，大中型超市。

4、运作模式优势

如今电子商务的技术与知识已经相当的完备，可以借鉴已经成型的其他商品的网络营销模式，综合考虑农产品的特点，如顾客强调新鲜的特点，尽可能的减去中间环节，这样既降低了农产品的售价，同时让农民得到更多的利润，节约了销售的中间成本。

四、可行性分析

1、我国电子信息技术发展迅速，有利于农业电子商务的普及。利用电子商务强大的网络功能，跨越时间和地域障碍，使农产品双方能及时沟通，降低农业生产风险。拓展农产品销售渠道，减少环节，提高交易效率。

2、可盈利性：在二级代理商，三级代理商不存在的情；

3、农村配备大学生村官，具备人才基础；

4.发行纸质农产品券或者电子券，凭券在指定地点领。

五、项目优势

1、建立一种交易平台。让城市居民根据自己的需要集中订购所需的农产品，农民根据城市居民的订购量直接将农产品发给城市居民。通过农户和城市居民直接交易，到达双赢的局面。

2、减去农产品销售中间环节，最大化让利农民；同时可以避免由于农产品的保质期短造成的损失问题。

3、提高信息服务入户率和使用率，为各地农业主管部门建立一个多渠道、多媒体、低投入、易管理的农业信息服务平台，为农业生产经营者提供权威、及时、准确的各类农业信息，促进农民增收、农业增效。

4、真正做到有用的信息及时交换，让农产品的批发销售更加便捷，高效，让农民们及时有效的掌握市场信息，调节生产，能有效地避免价格在区域之间的差别很大的现象

5、便于政府及时掌握市场信息，有针对性地调节农民生产市场需要的农产品。

六、项目收益

1.广告费

2.中间服务费

农业创业项目计划书方案 篇四

一、项目概述

项目名称：_农业生态园

项目地址：__

项目负责人：

二、项目背景及条件

__是农业村，山清水秀，远离城市、远离工业污染，南溪所处区域，属长江河谷中亚热带湿润季风气候区，兼有南亚热带气候属性。气候条件是当今人们公认的最佳居住人文环境。气候温和，雨量适中，自然条件得天独厚，是种养的最佳适生区。

生猪养殖、水产养殖一直是我村农业经济收入的主要组成部分，但是，生猪品种结构不合理，品质差，饲养落后，一家一户养殖，规模效益差，一直制约着我村养殖业的发展，为了尽快适应养殖业的新形势，充分发挥我村养殖业的传统优势，打出特色牌，我们经过市场调研、论证，拟招商投资兴建农业生态园。通

过规划论证休闲农业生态园的可行性，使其成为满足市场需求，增加农民收入，促进观光农业的发展项目。

三、主要产品

主要从事生猪养殖、水产养殖、优质瓜果种植等农业生产经营，其中种植蔬菜，种植西瓜，养殖良种猪，养鱼 1 等。农业生态园以“果、猪、鱼”立体农业开发模式，在山上种植果树，树下套种西瓜，林内养殖生猪，水面养殖鱼。

四、项目开发条件

(一)交通便利，区位条件良好

宜庐快速通道的修建，加强了与周边城镇的交通。乡村公路的完善，

(二)市场前景：

猪肉是人们生活中不可缺少的肉食品，是我国人民最喜欢吃的传统肉食品，市场需求大。并且随着社会的进步，人民生活水平的提高，人们对肉蛋白质的需求逐渐增加，同时对猪肉的品质提出了更高的要求。近几年，我国生猪生产发展较快，纵观整个生猪消费市场，那些无公害的，瘦肉率高，品质好的猪市场十分紧俏，出现供不应求的局面。目前以饲养三元杂交猪为代表的生猪饲养已成为生猪生产的亮点。该项目将按“公司+农户”的方式运作，按合同生产，市场较为稳定。大力发展无公害生猪养殖和水产养殖，是落实菜篮子工程，发展畜牧水产业，调整农业结构，保护生态治理环境的重要举措，对促进农业增效、农民增收，意义重大。西瓜种植一直是我乡主要农业产业，也是我乡的特色农业产业，具有很好的经济效益。优质梨肉质细嫩，特甜，具有良好市场前景。

我们着力于环境治理圈舍夏季冲洗

两次，每头种猪日平均排粪水 30 公斤，育肥猪日平均排粪水 15 公斤，建沼气处理池，粪池发酵，制成生物有机肥。俗称农家肥，用于蔬菜及果园区处理。养殖场远离居民区，自成体系，经过科学设计和建设，合理利用，无环境污染符合国家环保要求。

五、选址定点

农业生态园拟建于__村，生态园主体工程建于__组，

六、项目规划

生态园计划占地总面积 300 余亩，生猪栏舍占地 200 平方米，办公楼占地 500 平方米，成立生猪养殖公司，园区建 1 个规模养殖示范场，扶持规模养殖或百户示范户，形成集饲养、饲料加工、环境保护、生猪繁殖多功能为一体的规范化生产示范基地。

生态园采用生态园模式进行观光园内农业的布局和生产，将农业活动、自然风光、科技示范、休闲娱乐、环境保护等融为一体，实现生态效益、经济效益与社会效益的统一。以集观赏、娱乐、休闲于一体的生态园区，打造地区具影响力的主题生态景区。

主要划分为几个功能板块：养殖区、种植区、观赏、百果园、观赏小道 1000 米、百果园 2500M² 蔬菜大篷前期 300 平 5 个，逐渐辐射整个村；修建观赏小道，突出园林式风格，增加景观性设置；果园：种植特色农作物，设置游客采摘项目，丰富园区产品类型，集中展现当地特色。

七、结论

的项目。园区分期投入运营后，可通过边收益、边投入的方式，形成良性资本环链。项目实施单位不断加强宣传，提高园区知名度，同时积极争取纳入县级旅游规划，加强与周边景区的合作，共同开发壮大市场。并成为宣传地区生态旅游和现代农业发展的一个平台。因报告是建立在扎实的调研基础上，具有较强的前瞻性和可操作性。以此为基础，争取得到银行资金支持，目前已经开始启动该项目。

篇五

(一)创业背景

针对于农村冬季劳动力剩余严重的现象，做了访问调查，调查发现，农村劳动力在冬季大量剩余，同时很多农民表示，冬季很想找到一个工作，挣一些钱，但是，对于农村闭塞落后的现实，很难找到工作，很多农民，在冬季，聚众打牌，打麻将，说东家长西家短，有时候还喝酒闹事，我就在想，干嘛不在冬季把劳动力充分利用，给农村冬季剩余劳动力提供一个赚钱的机会。

同时，农村劳动力自身文化水平不高，当然不能提供高技术含量的工作，同时，针对农民自身淳朴、心灵手巧、勤劳的特性，手工艺品加工，无疑是一个不错的选择，笔者对网上的手工艺品加工和手工艺品市场做了调查，发现现在随着生活水平不断提高，经济迅速发展，手工艺品作为家庭装饰，礼物，都很盛行，市场广阔，发展前景良好，对于农民来说，赚取额外收入；对于手工艺品销售者来说，低成本，高收益。双方互惠互利。这就造福了自己的乡亲，同时也可以锻炼我们自己，赚取生活费用。

二)公司概况

_手工艺品网店创办于 20_年元月，公司无实体店面，采用网上采购，网上订货，网上销售，网络服务一条龙的盈利模式。

本网店郑重承诺：做我们的产品虽然不会暴利，但是我们能保证项目真实可靠，只有这样我们才能通过地方当人力资源优势共同创造财富。

做这个手工活的有两种人，一是他们需要生活，当一个生意来做；二是想利用当地廉价劳动力，让当地的人富起来，我们做目的就是想找一个劳动力资源丰富并且能吃苦耐劳的地方长期合作，但并不是每个地方都适应做的，希望代加工人员量力而行，不要强求。有做过类似产品的客户优先。

本网店免费提供技术，运作方式，现有十余种手工活对外发放，(芦苇画装裱。刻字。刻画。布贴画。毛线画。手工鞋垫。十字绣。珠绣。立体绣。等)批交批结，现金结算，简单易学，有无基础均可。

奉劝大家：日收入超过 50 元的地区不要联系。我们找的是廉价劳动力市场，只有达到共赢我们才能更好的合作。欢迎有组织能力的来本公司考察。

联系方法：01__

地址：河南工业大学_x校区 B 区 01 座

(三)公司的研究与开发

_手工艺品加工公司可以成为大学生寒假创业的一个跳板，首先在网上寻找一个合作伙伴，建立自己的订货渠道，调查找出合适的物流公司代理物流运输业务，在淘宝网建立属于自己的网店，最好有一个固定的销售对象，主要进行手工

批发销售业务。本公司与众不同的竞争优势或者独特性就是纯手工制作，外加大学生创业这一特色。

(四)产品或者服务

本公司主要进行手工艺品批量加工、批发销售业务。手工艺品在这几年十分盛行，用于家庭装饰，车饰，送礼(如中国结)等用途。纯手工制作，不像其他塑料制品那样有异味，美观大方。

在追求个性化的今天，手工制作工艺以其独特的艺术魅力、装饰和实用的性能、手工随心所欲的乐趣，已经不可抗拒的在我们身边流行起来，她像风一样渗透到我们生活的方方面面，带来巨大的市场前景。

手工艺品加工行业出现危机，原因所在：

外因：

1、工业化规模化生产、大量仿制品都降低手工艺品的设计价值，并在市场中一定时期产能过剩。

2、这个市场的容量看似很大，但目标客户群体很窄的。

内因：

1、真正能产生认同、有个性的手工艺品已经不多见了，文化丢失、从业者也缺少。

2、设计缺失、产业配套不全，容易让手工艺品陷入同质化的境地。

我们要取长补短，注意避免陷入危机。

(五)管理团队

素质关系到网店的建成，以及经营成果的好坏，建设一个网店需要的技术、调查资料乃至各种能力，都需要从团队获得。网店团队共有 6 人组成，同时，在农村要有一个代理人，负责和村民进行沟通、协商。由店长与其沟通协商。

店长：负责召集队员，组建团队，对队内事物做出统筹安排，分配网店工作，与队员进行沟通协调，帮助队员完成分内工作，熟知网店各种事宜并对网店建设工作做出统一管理。同时，与代理人进行沟通协商。

客服管理员：主要负责网店的客服工作。网店开张后需要有人在线，利用 QQ、阿里旺旺等及时聊天工具与顾客进行沟通，并且回答得体，措辞恰当，声音优美，普通话标准，更需熟悉客户沟通技巧。

货源管理员：主要负责寻找货源，联系货源，与商家洽谈，保证货品的质量及低廉的价格，并保证货源畅通以使网店供给持续不断。调查并熟知淘宝网各种推广方法。

技术管理员：学习各种开办网店所需的专业技术及知识，如图片处理及网页制作，负责网店的装修工作，网店店标、招牌的设计，分类导航栏目、图片的设计，各种模板的设计，以及宝贝照片的拍摄与处理。

物流管理员：主要负责网店的物流工作。收集各种快递公司的资料，作出比较与选择，负责发货时货品的包装及配货的各种事项，并处理货品退还时的一系列事宜。

及收集资料，理清各种同行网店的基本情况，并罗列同行优秀网店，分析网店的优势劣势，为网店提供各种重要的数据。

工作流程如下：

1、信息搜集员根据搜集到的信息分析市场行情，列举较畅销的商品。全体队员共同商讨决定网店的的产品、价格、客户、经营目标等的定位，决定网店名称和团队名称。

2、货源管理员根据商讨的结果去寻找货源，联系商家，保证货品的价廉物美并进货到店铺。

3、店长注册淘宝会员，申请开店，开通支付宝和银行卡。

4、技术管理员根据货品的特征及团队情况设计店铺的模板，拍摄宝贝的图片并做出处理。

6、客服管理员在线与顾客交谈，回答顾客提出的问题并对留言簿上遗留的各种问题做出处理。

7、网店推广员在各种论坛、贴吧或博客中发帖子推广我们的网店，或是利用其他渠道来推广，扩大我们网店的知名度。

8、物流管理员在有顾客从网店购买宝贝，交易成功，负责发货，包装货品，选择物流公司发送货品。

整个过程店长都要参与，担负起店长的责任，处理过程中的各种问题。

(六)市场与竞争分析消费者群

手工工艺在我国民间有着悠久的历史，是中华民族文化艺术的瑰宝，她以其悠久的历史、精湛的技艺、丰富的门类、传世佳作蜚声海内外，几千年来，传统手工艺产品始终是代表中华民族的一大特色产业。传统的工艺品既是文化艺术品，又是日常生活用品，与人民生活息息相关。时尚手工在现代都市如此红火并流行，确实是一个非常奇特的现象。有人说这是因为怀旧，是一种对往昔手工岁月的追忆。

市场与竞争分析：

1、目标顾客群是中年消费者，因为青中年消费者一般比较重视家庭装饰，而且，中年人买车买房的比较多，也就对手工艺品的需求量比较大！

2、营销策略主要是网上推广，我们是电子商务专业的学生，对于网络营销，SEO 优化，博客营销，病毒营销都很熟悉，相信在推广这方面会做好的！

该行业发展目前不太充分，对于高收入和中等收入的人来说，对于手工艺品都很有需求，同时也不太在乎价格，这样就可以低成本，高收入的通过赚取差价获得利润。

3、经济发展对该行业的影响程度不大，虽然装饰品所受经济危机冲击不小，但因为手工艺品目标市场是中等和高收入人群，所以，经济发展对该行业的影响程度不大。

4、经济发展和生活质量的提高决定了手工艺品的发展。在竞争中本网店的发展优势是利用冬季农村剩余劳动力，进行低成本批量生产加工，高价批量销售，获取中转差价利润。具有绝对的价格优势。

(七)生产经营计划

生产手工艺品产品的原料：采用网上采购，物流运送，网上批量销售。

劳动力和雇员的情况：雇佣农村剩余劳动力，集中讲解怎样编制手工艺品，学会就可以带回家里自己编制，统一交货，不合格退回处理，进行计件工资定时发放的形式。

(八)财务分析和融资需求

预计的投资数额：3000 元，我们可以通过拿出自己的一小部分生活费，向父母借，几个组要成员集体筹资或者申请小额贷款。

(九)风险因素

手工艺品是强调个性(独特性，排斥工业化大规模生产，手工制作和限量版会提升价值)、强调文化性(民族的，区域的，小众的，须有一个文化认同)。

我们一定要寻求可靠的原料供应商，最担心的就是销路问题，在我们未进行生产投入前，联系好销路，寻找可靠的销售商。保证手工艺品的质量和工作的时效性。

同时也要加工生产具有自己的特色的手工艺品。在外接手工艺品加工的业务，经常是有大量的。陷阱，结果会让我们丢掉押金，我们应该提高警惕，防止网络诈骗。

农业产品创业项目计划 篇六

第一章项目总论

一、项目名称

现代农业投资项目

二、选址

三、项目建设的必要性及目的意义

1、_全会对农村问题中最核心的土地政策做了重大调整。这一调整，是在新的历史条件下中央民生新政的又一重大举措；土地流转给一些家庭农场、合作社、农业公司等，使得农业生产更加集约高效，这是非常适合现代农村土地发展的一条路子。现在中国处于传统农业向现代农业发展的转型时期，现代农业势必要走产业化、标准化生产的路子，通过土地托管、土地流转等方式，使土地相对集中起来进行种植、经营，从而带动农业机械化生产。

2、为了响应中共中央国务院的号召，积极发展现代农业，扎实推进社会主义新农村建设，加快农业科技进步，利用工作推进的有利时机和省发改委《关于促进中医药产业发展的意见》政策机遇，我公司希望在当地政府的支持与帮助下，流转土地 300 余亩，从事中药材育苗与种植(山药、党参等)、畜牧业养殖等现代农业生产。

3、专业化、标准化、规模化的农业生产模式，不仅为消费者提供真正无公害、新鲜、营养、优质、安全、无药残的农产品，对于促进本地区农民就业、提高农民家庭收入、示范与推广现代农业新技术、提高本地区的农业生产竞争力有重要意义。

四、项目资金筹措

项目投资 80 万元，其中固定资产投资 50 万元，流动资金 30 万元。以自筹资金为主，同时争取农业部门支持。

第二章项目概况

一、建设内容

拟在当地政府的支持下，流转连片农田用地 300 亩(旱地或水地)，签订长期租赁合同，并按依照租赁约定按时支付租金。

项目从事以下农业活动：

1、中草药种植：围绕基本农田，建设 50 亩中药材育苗区，100 亩中药材种植区、100 亩牧草倒茬轮作区。

2、鸡肉羊养殖：建设标准化羊舍 3-5 座，实施舍饲和网栏养殖，另外建设 40 余亩土鸡放养区，把肉食性和观赏性结合起来。

3、农产品加工：延长农产品产业链条，提高农产品附加值，开发中药材饮片、中药保健品等农业产品，突出地方品牌效应。

二、建设规模

三、项目建设进度

农业项目投资建设周期长、经济效益见效慢，因此，该项目以 3 年为一个周期，分三期发展：

20_—20_年为引种试验、投资建设阶段 20_—20_年为推广示范、平稳运营阶段 20_—20_年为产品开发、市场拓展阶段

第四章项目建设技术方案

一、党参育苗及种植技术

党参为桔梗科党参属多年生草本植物，因其原产山西上党，其根如参。故名党参。其以根供药用，具有补中益气、养血补肺、生津止渴和健脾胃之功效。其育苗与种植严格按照《党参规范化生产标准操作规程》要求执行。

二、山药育苗及种植技术

山药是由地方品种的变异单株中选育而成，原代号 Py04-3，由市农科所选育。山药薯块粗大，呈鸡腿状，肉质淡黄，有粘汁，熟后松散细腻味甜，为高级补品。其育苗与种植严格按照《山药规范化生产标准操作规程》要求执行。

三、土鸡放养技术

土鸡也叫草鸡、笨鸡，是指放养在山野林间、果园的肉鸡。由于其肉质鲜美、营养丰富、无公害污染，肉、蛋属绿色食品，近年来颇受人们青睐，价格不断攀升。为了提高土鸡养殖的综合生产水平、技术水平和经济效益，促进土鸡由传统的养殖模式向适度规模化、相对集约化、技术规范化的饲养标准化和生产专业化发展，严格按照《绿色食品土鸡饲养技术规范》放养。

四、标准化养羊技术

目前，草原退化极其严重，利用天然牧场放牧已渐渐退出了畜牧业，舍饲养羊显出了它的优越性。在标准化养羊过程中，综合运用投资决策分析、经营管理、品种应用及杂交组合模式、种羊的饲养及高效频繁产羔模式、生产经营与饲养模式、羊场建设、饲料配制、饲养标准化等技术。

五、种植、养殖一体化有机生态模式构建技术

把种植、养殖有机结合起来，对农业生产进行技术创新。这种可持续发展的模式，对农业生产中的种植、养殖循环促成进行了探索，通过党参、山药等中药

材间作轮作,在取得绿色产品高效益的同时,把中药材的副产品转化成养殖原料,作为土鸡、羊等动物的主要饲料,这样养殖动物的粪便经沼气发酵处理后又作为天然肥料施入农田,减少了化肥等工业原料使用,不但改良了土壤做到绿色环保,还产生了综合效益。

农业创业项目计划书方案 篇七

活动简介:

20_，想唱就唱清凉一夏多彩扎啤狂欢节大型公益活动——是中国的城市时尚名片,是现代化时尚潮流的弄潮儿,是社会大众自娱自乐、放纵自我的第一大舞台,是城市文明进步的标志。此次大型公益活动将结合夏日经济发展的要求,把夏日夜经济生活带延伸至城市效外,不扰民、不受限,联合国内知名商家共同为省会市民打造一个休闲娱乐的夜生活平台。同时,这也是一场慈善爱心活动,活动组委会将从最终营业额中提出部分费用作为阳光工程慈善助学金,捐献希望工程,呼吁社会大众奉献一点爱心,共建美好城市。

活动目标:

- 1、打造一张属于华北“时尚爱心名片”。
- 2、构建城市人们“自娱如乐第一展示舞台”。
- 3、创建河北最具规模、最具特色的“夏日经济多彩扎啤休闲广场”

活动主题:

唱出新声音欢乐无极限

组织机构:

主办单位：河北省委宣传部石家庄人民政府

承办单位：河北东垣投资集团龙滹湾温泉城

协办单位：

支持单位：中国联通中国移动青岛扎啤雪花扎啤嘉禾扎啤

媒体支持：河北电视台、河北电台、燕赵都市报、河北青年报、新浪微

活动流程：

1、活动时间、地点：

时间：20_年5月1日-----20_年10月1日

地点：石家庄龙滹湾生态广场

2、人员招募方式：

才艺展示者通过短信、电话、网络、现场报名参加。

3、启动仪式

时间：20_年4月30日

地点：多彩扎啤生态广场

参与人群：省市相关领导、东垣集团领导、支持企业单位、媒体记者

4、活动环节：

主持人主持(歌唱、故事、趣事、表演)开幕

疯狂歌手(有奖)音乐会

欢乐对对碰，现场歌唱、才艺

疯狂的扎啤

才艺表演助兴

扎啤转转中奖活动

人气影视片(露天电影)

5、颁奖盛宴

时间：20_年10月1日

内容：举行大型庆典仪式，由组委会领导向相关机构捐款，给支持活动的爱心人士代表颁发奖项，表彰优秀企业，歌舞活动演出。

地点：石家庄

备注：以上每一项需要都细化执行。

功能区划分：

演艺区

多彩扎啤专区(按品牌分区)

VIP啤酒屋(6人屋、10人屋)

特色美食区

全羊篝火烧烤区(鸡、羊、鱼)

综合管理办公区

战略合作

本次公益活动组织由政府与相关部门大力支持，主旨在于为省会市民打造一个健康、积极、文明、时尚的自由娱乐平台，供社会大众发挥余热。为此，多彩扎啤生态广场在本次活动中对所有商户政策如下：

五大免费政策：

- 1、免进场费；
- 2、免占地费；
- 3、免员工专业礼仪接待服务培训费；
- 4、免舞台活动推广使用费；
- 5、免饮用水水费；

战略合作政策：

- 1、市场管理、维护费 1 角/天/平米
- 2、双方赢利分成比例为(免地租扣点制)
- 3、组委会与合作商双方各出一半公益费用做为助学基金
- 4、特殊装修需要根据具体情况待定

媒体宣传：

多彩扎啤狂欢节大型公益活动如何整合资源达到最佳宣传效果？

1、电视、报纸、杂志、电台、网络、海报、短信、博客、微博等众多大型媒体资源

- 2、独一无二的放飞心情与梦想自娱自乐大舞台

3、唯一集娱乐活动和慈善爱心想结合的夏日经济体

4、当地政府特别支持活动单位

多彩扎啤狂欢节大型公益活动配合好招商与战略企业品牌形象完美结合？

1、外宣方面：河北电视台、河北电台、燕赵都市报、河北青年报、_微博等省内多家权威媒体三位一体全面推广，短时间内轰动全城。

2、内推方面：大力推广自娱自乐活动项目，通过网络、短信、电话、现场报名的方式吸引大批喜欢表演人群，为活动造势。

3、建设方面：场地属于省会城市最大面积休闲广场。同时，建设合作伙伴专区，从建设风格与展示宣传面上更多的体现企业文化与特色。

4、活动方面：将合作伙伴产品以参与性活动的方式，拉动人气。

5、政府方面：河北省委宣传部、河北省文明办、石家庄市政府大力支持，有较强地方保护权威。

6、交通方面：位于开发区太行大街主路东侧，车程仅约 20 分。

7、服务方面：组委会免费为合作企业服务人员提供专业培训。活动服务人员都要通过专业酒店服务礼仪培训，正式上岗上员须经培训合格。

8、合作单位免费入场，多彩扎啤生态广场不收取占地费用，相当于“0”成本合作。

【目录】

(一) 公司基本情况

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍

二) 产品/服务介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述

(三) 行业/市场分析

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析

(四) 业务现状

对市场份额、客户数量简要分析

(五) 财务分析

公司成立以来累计投入、产出、本年度收入及利润

(六) 融资计划

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式

第一部分 公司概况

(一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2. 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来 3-5 年的发展方向、发展战略和要实现的目标

第二部分 产品及服务

(一) 农业种植产品、服务介绍

(二) 农业种植核心竞争力或技术优势

(三) 农业种植产品专利和注册商标

第三部分 行业及市场

(一) 行业情况

农业种植行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对农业种植市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

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/808063105001006133>