

# 农业创业计划书（通用 6 篇）

## 农业创业计划书 篇 1

### 【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

## 2. 团队介绍

对每个核心团队人员在技术、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

## (五) 市场规划

公司未来 3-5 年的销售收入预测（融资不成功情况下）

## 第四部分营销策略

### (一) 农业种植目标市场分析

### (二) 农业种植客户行为分析

### (三) 农业种植营销业务计划

(1) 建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2) 广告、促销方面的策略

(3) 产品/服务的定价策略

(4) 对销售队伍采取的激励机制

### (四) 农业种植服务质量控制

## 第五部分 财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来 3-5 年农业种植项目资产负债表

未来 3-5 年农业种植项目现金流量表

未来 3-5 年损益表

## 第六部分 融资计划

### (一) 融资方式

详细说明未来阶段性开发需要多少资金，公司能提供多少，需要多少投资。融资金额、持股比例和融资期限

### (二) 资金用途

### (三) 退出方式

## 第七部分 风险控制

说明该农业种植项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

## 农业创业计划书 篇 2

随国民经济的持续、健康发展，我国进入了快速城市化的阶段，城市居民大量增加，城市居民的消费水平也不断提高，给我国的农业提出了更高标准的要求。本高效生态农业、农家乐项目试图通过生态、高效农业同农村旅游文化产业的结合，探索我国农业、农村发展的新路子。

### 一、项目介绍

本项目是以生态农业为基础，合理布局水产、林地和经济作物；以民俗文化为先导，加强项目的文化、教育功能；以休闲设施、农家乐为核心，吸引城市居民到项目中进行体验式消费。打造一个集农业生产、农村旅游文化于一体的大型现代农业旅游业庄园，成为扎根，辐射半岛的城市居民假日短途休闲旅游目的地。

## 二、市场调研和分析

本项目涉及的产业有高效生态农业、农家乐、现实版“开心农场”以及户外运动。

现在高效生态农业已经形成气候，尤其在城市的大型超市中，有机蔬菜和绿色肉蛋奶受到市民的欢迎，随着市民消费水平和对食品安全重视程度的提高，高效生态农业的前景势必更加广阔。

农家乐作为市民假日短途旅游的目的地，今年一直很受欢迎。但是这个市场目前还是比较乱的，运营商更新换代快，很难看到规模大、服务好、持续时间长的运营商。这个市场也给像这个项目这样的后来者留下了很大的空间。

现实版“开心农场”是近年来兴起的新事物，主要有“自理式”和“托管式”两种经营方式，在 xx、xx 等北方大中城市的 xx 区已经有了很好的发展，在 xx 区也取得了初步的成功。现实版“开心农场”起初本是城市居民为了放松身心、体验生活的一种休闲方式，在通货膨胀预期加大的情况下，又有了降低生活成本的因素，它的发展应该是“方兴未艾”！

这里的户外运动主要的是素质拓展训练，是现在各大政府机关、企事业单位、高中专院校和户外俱乐部非常流行的培训方式。

本项目涉及的行业都已经有了成功的案例，我们是后来者；但是将这几个产业整合在一起的项目少之又少，我们又成为了这个细分交叉市场的先到者，拥有比较广阔的市场前景。

### 三、生产和营运计划

我们走访了新兴镇西宫村的一块拟出让的土地，由农民集体经济组织的三名成员承包了 20 年。这三个承包商对土地的开发利用有着极大的热情和兴趣。有几个大小不同的池塘和两条从水库引出的运河。土地上种了相当数量的杨树，大部分树龄都在五年以下，池塘里还有很多野生泥鳅。不过这里交通有点不方便，只有人行道与外界相通，不适合大车和小车。

以此地为例，我们的营运计划可以简单的概括为两个阶段。第一阶段，进行基础设施建设，此次建设以道路整修为主要内容，使项目拟用地与外界有比较畅通的联系。利用当地的自然条件，主要发展水产养殖业。科学布局水产养殖格局，主要发展甲鱼、泥鳅养殖业，同时开展垂钓业务，吸引垂钓爱好者前来垂钓，初步发展以特色餐饮为重点的农家乐。这一阶段主要目的—是为了积累资本进行第二阶段大规模的基础设施建设，二是摸索经营经验。第二阶段，在积累充足资金后，进行大规模基础设施建设，主要是道路、餐饮、住宿设施的建设。现在农家乐项目无法做大规模的很大一部分原因是基础设施无法满足市民的要求。因此，此阶段的基础设施建设既要高标准严要求，又要结合当地实际。考虑到本项目的主要客户是城市白领和中产阶级，餐饮和住宿设施的建设 and 营运参照快捷酒店为宜。同时，增加户外运动项目，比如素质拓展训练设施和真人 CS 设施等。在生态高效农业方面加大投入，建设精品菜基地，生态养鸡、养猪，不仅做到食品原材料的自给自足，而且可以支撑产品的对外销售。当然，其中预留一部分土地给现实版“快乐农场”所用。本项目的长期规划甚至可以引进沼气技

术，农场内部各部分间互相联系，互为支撑，形成一个闭合循环、和谐有序的统一整体。

#### 四、营销计划

根据项目的营运计划，我们的营销计划也分为两步走。首先，初步创建品牌，严把产品质量关，严格按照国家标准进行养殖，努力将产品引进 xx 和乃至整个 xx 的大型超市，同企事业单位的食堂和大型餐饮企业建立良好的伙伴关系，打开产品销路，是产品获得良好的美誉度。然后，伴随第二阶段的营运，严把产品质量关，餐饮、住宿服务关。同时大力进行品牌的建设和运营，运用平面和网络媒体，建设强势的新农业品牌。更为重要的是，为我们的品牌注入深厚的文化内涵，xx 是 xx 文化和大汶口文化的起源地，又拥有丰富的恐龙化石资源，这些都为品牌的建设提供了很好的素材。

#### 五、管理团队

可以根据项目营运和营销计划，我们需要的人才大体需要以下几种：

（一）农业专业技术人才，包括经济作物种植、家畜水产养殖方面的专业技术人才。

（2）酒店餐饮运营等文化旅游专业主要支持项目的酒店住宿和户外运动项目的运营。

（3）营销人才。目前是市场经济社会。有市场企业才能发展，营销人才必不可少。

#### 六、财务计划

在第一阶段，工程投资 20 万元，购置相关配套设施及寻求相关技术支持，实验经营期限两年，到 20xx 年实现年总产值 20 万；

第二阶段总投资 100 万元，进行基础设施建设，大力开展品牌营销，建设集农业生产和旅游为一体的现代化大型庄园。

## 七、面临的主要风险

第一步，作为一个交叉细分市场的先到者，可参考经验少是最大的风险。然后，与项目拟用地原承包人的关系问题，因涉及到土地承包等农村比较敏感的问题，也面临较大风险。最后，在地理位置上本项目拥有一定的劣势，因为离 xx 市较远，很大一部分城市客源被城市近区县截流，在市场开拓方面困难比较大。所以，项目的特色成为至关重要的问题。

## 农业创业计划书 篇 3

### 1、概述

以发展农业，改变农村面貌为目的，走自主创业和开创特色新农业企业化之路，兼顾农村、农民和农业型企业三者的利益和发展。以龙虾养殖为项目启动，逐步发展龙虾特色餐饮、龙虾观光垂钓型餐饮、立体种养殖生态农业及其观光旅游餐饮产业、农产品深加工的系列化新型“农”字号企业，最终依靠科研创新，形成一个拥有一批自主知识产权的、拥有大量农产品生产和科研基地的、具有大量销售网点和渠道的、具有持续创新能力的产业集团。逐步扩大产业链，创造出全国乃至世界知名的绿色农业、餐饮、观光和农产品深加工产品品牌。

### 2、创业目的

以发展新型农业企业为目的，以带动当地农村经济发展，改变当地农村面貌，增加农民收入为己任。企业和当地农村和谐发展，共同组成富裕、文明、生态的社会主义新农村典范。

### 3、创业预想



3.1 前期以个人或多人投资为主，逐步有条件吸收社会资金和风险投资谋求发展，最终实现股份制和上市运营。

3.2 打造全国乃至世界知名的绿色农业、餐饮、观光、农产品深加工品牌。

3.3 通过自身发展和借助一部分的外部力量，逐步形成一个拥有一批自主知识产权的、具有大量农产品生产和科研基地的、具有大量销售网点和渠道的、具有持续创新能力的产业集团。

#### 4、项目推进简介

##### 4.1 项目初始阶段

4.1.1 简介：淡水龙虾，学名克氏螯虾，又称龙虾、大龙虾、大红虾。该虾原产于南美洲，在二次世界大战期间从日本传入我国，现已广泛分布于长江中下游。该虾属温热带淡水虾类，适应力强，繁殖率高，食性杂，生长快，抗病，耐高温，耐低氧，离水数小时也不会死亡。虾肉味细嫩，营养丰富，含人体必需的8种氨基酸，而脂肪含量较低，并含较多的原肌球蛋白和副肌球蛋白，可食部分较高。深受国内消费者喜爱，出口量也日渐增加，销售和收购价格不断上升，养殖前景和效益均看好。

4.1.2 本阶段为项目的启动阶段，该阶段的主要任务是龙虾的养殖和出售，是项目的起始阶段和操作最为简易的阶段。

4.1.3 所需资源：需要3-5亩的水塘、一定的龙虾养殖经验（可通过外部学习和养殖后经验的摸索）、种苗（虾种规格2.5~3厘米的，每亩放养1.5万~2万尾或自行育种200斤种苗放养一亩田）、1-2名工人和一些食料。

4.1.4 资金（单位：万元）名称金额备注水面承包费 2.05 亩水塘 5 年种苗费 0.8 自行育种食料费 2.0 人工 6.0 1.5 个工人 5 年其它费用 0.8 虾塘附属设施总计 11.6 注：第一次投入在 2.5-3 万之间。

4.1.5 前景和效益：养淡水龙虾一般每亩的产量可达 800 公斤，市价保守估计每公斤 12 元，即亩产 0.96 万，五亩 48000 元，五年共计 24 万，减去成本 11.6 万，利润 12.

4，年利润 2.48 万。

#### 4.2 龙虾观光垂钓型餐饮阶段

4.2.1 理念：在养殖成功并获得一定利润的时期（2 年左右），依托自身养殖优势，在城市开设特色龙虾餐饮馆，创出绿色龙虾餐饮品牌。然后依托餐饮，推出“到农村钓龙虾，在城市吃龙虾”销售模式，即免费组织顾客去农村钓龙虾，然后按斤将龙虾售出，再回到城市在龙虾餐饮馆将龙虾加工带动餐饮。这样，可实现龙虾产和销的结合，也解决了顾客在短期（1 天）内吃与玩的结合，能收到较好的社会效益和经济效益。

4.2.2 本阶段实现了项目从产到销的突破，能较快扩大企业的影响和收益。故这一阶段是关键阶段，必须要在龙虾餐饮及餐饮文化上多下功夫，重点解决销售上遇到的问题。

#### 4.3 立体种养殖生态农业及其观光旅游餐饮产业阶段

4.3.1 理念：在龙虾观光垂钓型餐饮取得成功并获得一定利润的时期（一年左右），依托现有资源增多种养殖种类，扩大规模，初步建立种养殖一体的立体农业。然后推出“去农村摘新鲜瓜果蔬菜、钓新鲜鱼虾”的销售模式，即免费组织顾客一日或半日去游农村采摘新鲜瓜果，垂钓鱼虾，然后将农产品售出。这样，可扩大生态农业规模，实现农产品产和销的结

1天)周末休闲农家游的一种优秀模式。

4.3.2 本阶段实现了产品单一的突破,但在总体种植和销售上并没有较大突破,故这一阶段不存在较大的技术性问题,须适当的发掘和储备一些管理人才,为下一步的发展作准备。

#### 4.4 推广阶段

4.4.1 理念:在龙虾观光垂钓餐饮阶段和立体养殖生态农业及其观光餐饮产业阶段取得成功并积累一定资金的时期,可以扩大规模,在主要城市周边建立养殖一体的立体农业基地,并在城市建立旗舰店。推广成功经验,逐步扩大产业规模,增加盈利点。

4.4.2 这一阶段实现了产销由一点到多点的突破,是企业做强的关键一步。因此,现阶段要解决的关键问题是管理体系的建立、管理人员的选拔任用和企业品牌的提升。

#### 4.5 农产品深加工阶段

4.5.1 理念:在龙虾观光垂钓餐饮阶段和立体养殖生态农业及其观光餐饮产业阶段取得成功并成功推广后,依托现有资源和品牌,积极与高校、农业科研院所联系,有选择地转化一些有市场前景的科技成果,做出深加工产品,改变企业的产品结构。

4.5.2 在这一阶段,要实现从养殖业到企业生产的转变,从面向消费者的实时销售到企业订单销售的转变,实现管理理念和模式的转变。这个阶段在整个企业的发展中非常重要,是企业实现腾飞的关键阶段。现阶段的主要问题是如何顺利实现企业转型,如何转变经营理念,如何解决科技商品化问题,如何解决各类人才的储备和应用问题。

## 4.6 依靠科研不断创新的阶段

4.6.1 理念：在以上各阶段获得一定的成功后，有意识的引进科研技术人员，有意识地与科研院所合作，依靠科研创新形成一批自主知识产权和专利成果的项目。并不断提升企业内部科研能力，积极鼓励科技创新，将生产型企业转变为科技研发型企业。

4.6.2 在这一阶段，实现企业性质的转变是企业实现可持续发展的重要一步。这个阶段主要解决如何实现企业性质转变的问题，如何实现科技企业化运营的问题，如何解决创新导向的问题。

## 5、综述结合

我国南方经济发达地区农村土地抛荒之现实，小龙虾市场需求不断上涨与小龙虾野生产量逐年下降之实际，本人认为，该项目具有较好的发展前景和空间，较好的经济性和社会性。前期适宜在周边郊区有一些水面的大中城市发展创业，后期可根据创业人的能力和创业理想、条件逐步发展。该项目开发成功，前期能够具有一定的带动和示范作用，对于农村建设和农村富余劳动力的转移也有一些作用，后期对于农产品产业结构调整、农民增收上和改变农村面貌与生态环境、新农村建设上能有较强的作用。

### 农业创业计划书 篇 4

#### 一、投资背景，市场饱和度及市场潜在需求

在竞争日益激烈的市场中，投资有潜力的行业更加困难。如果我现在有 100 万，那么一个小型的养殖场就会成为我们的创业目标。面对市场上野猪的稀缺，在经济快速发展，人民生活物质基础日益改善的今天。大家更注重精神满足和健康问题，

选择，养殖野猪，来满足人们的新生事物。

面对市场体制的逐步完善，让我们敢于投资，使我们知道了市场机制中包括了供求机制，价格机制，竞争机制和风险机制，为我们的投资提供了保障。如今，市场上更多的是普通猪肉，而养殖户为了追求利益盲目使用激素来加快猪的成长投入市场而满足消费需求，而养殖野猪走了一条类似于创新的道路，在市场对猪肉的日益饱和的程度上，另外开辟了一条养殖路。以小型养殖为基础，实现生态养殖来克服猪肉的饱和度。与大型养殖相比，小型养殖更具有灵活性，在固定资金不足的情况下能更好的运行对固定投资也相对较少，各项基础设施投资也相对较少，管理人员也不是需要很多，可以为企业节省一定的资金流出。现今人们对生活的质量要求也在逐渐地增高，野猪肉的出现将吸引消费者的需求量，在未来的市场上销量将会很好，在肉品市场上将会占有一定席位。国家对养殖户也有了相对较多的辅助政策，对养殖户有一定的资金补助，来帮助养殖户进行正常的运行。国家可以通过市场调节和宏观调控来完善市场存在的一定缺陷，从而使养殖户的投资更具有安全性，更加放心。在养殖户资金不足的情况下可以向银行进行贷款或者是和其他养殖户进行合作。在通货膨胀时期，国家可以控制货币的流出，充分利用财政政策，税收作用，银行的作用来保障市场体制，维护市场的稳定性，还养殖户一个放心的市场。

在现今消费者对事物的需求，更多的是取决于该商品本身的价格和相关商品价格的变动，以及消费者的收入水平和偏好。做为新的商品，而且价格高于普通猪肉价格的几倍，很难被普通消费者接受，因而我们必须在交通便利的地方设置养殖场，以便于野猪肉能更快的投入到经济比较发达的地区来降低成本，面对野猪这种稀缺品，弹性需求小，所以为了经济利润能够很好，就要通过涨价来提高利润。

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/58502222233011141>