

2023年小龙虾养殖创业计划书(优秀7篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

小龙虾养殖创业计划书篇一

当今社会，越来越多的年轻人都有创业的激情和激动，都希望能通过自己创办公司来实现自己的价值。下面是文书帮小编为大家带来的养殖业创业计划书，欢迎阅读！

我2012月毕业于太原理工大学文法学院，2012月成为安徽省首届选聘生中的一员，任濉溪县临涣镇海孜村主任助理一职。在校期间做过外联、宣传、班级治理等工作，对销售和管理有一定了解。

在近年来我国畜禽养殖业中，由于有害饲料添加剂和药物滥用，动物机体微生态失调，畜产品中药物残留已到了不容置疑的地步。这不仅有害于广大消费者的身体健康，更阻碍了我国畜牧产品进入国际市场。减少直至彻底杜绝农作物、肉蛋奶中的病菌病毒和药物残留，已成为我国加入世贸组织后，发展绿色农业迫切需要解决的大问题。而蚯蚓养殖业为绿色农副产品带来了希望。蚯蚓养殖业近几年在海内外市场脱颖而出，在特种养殖中独树一帜，为发展绿色农业提供了丰富的饲料添加剂和天然肥料。蚯蚓投资小，易养殖，它不像其他特种动物产品那样昂贵，老百姓消费不起，到头来多数养殖户因找不到销路而赔本钱、搭工夫。蚯蚓的消费市场是国内外农业，消费对象是从事农业生产的农夫自己，产品应该不愁销路。而且生产的畜禽产品完全是绿色食品，蚯蚓产品

成为绿色动物生长剂和天然保健剂，在国际贸易中具有较大的优势。在种植业中，大量实践证明，施过蚯蚓粪的农田土质松软，比施用其它肥料根系发达。蚯蚓粪生产的粮、菜、棉、油、茶、苗木、花草专用生物肥和重茬肥，不仅肥效高，抑制有害菌、病毒的效力也很强。通过微生物间的拮抗作用，防治了土传病害的发生，而且由于微生物在土壤中的大量繁殖，可提高地温。此外利用其中所含的大量有机质的亲水性和吸附性，使土壤的保水保肥能力大幅度提高，对过剩的养分也能长期保存，保证作物持续稳定地吸收肥水而健壮成长。蚯蚓粪经过微生物发酵处理可以变成高档生物肥，能促使植物生长，并节省大量农药、化肥，生产的绿色植物都符合绿色食品标准。

总之，蚯蚓不仅是营养价值高约蛋白质饲料，而且是畜、禽的矿物质补充饲料的来源。同时又由于蚯蚓具有清热、利尿、催乳作用，又是畜、禽很好的保健剂。

实际证明，添加蚯蚓或蚯蚓粉喂猪，增重快，饲料报酬高；用来喂蛋鸡，可以提高产蛋率和蛋重，喂肉鸡不但增重快，而且可以降低生产成本。在养貂饲料和养鱼饵料中添加蚯蚓或蚯蚓粉，可提高饲料利用率和适口性。

在试养殖期间采取和养殖厂合作的方式，定点供应，以求打下良好的口碑。此后采取产品宣传措施，扩大蚯蚓的市场影响，吸引更多的养殖户，扩大供给量，不断形成规模。在发展稳定的情况下成立蚯蚓养殖协会，吸纳群众养殖，提供蚓种及技术，企业专注于网络营销及产品的成品加工，延长产业链。

年投入支出(每亩)：

2. 蚓种40公斤 每公斤20元计800元

3. 占地费1亩 每亩400元计400元

4. 水电工具计500元

合计:3700元

年收入:(1) 蚯蚓 2000公斤 每公斤2元 计4000元

(2) 蚓粪 40吨 每吨150元 计6000元合计:10000元

养殖期间应注重自然环境对蚯蚓的影响，保持环境安宁、保暖及排水，以防蚯蚓逃窜。

小龙虾养殖创业计划书篇二

经营范围：黑山羊、白山羊、羊肉、羊绒等

员工人数：5人

项目投资：10万余元

场地选择：志丹县纸坊中心社区太阳湾行政村

项目负责人：谷林泽

一、摘要

羊子养殖一直是农业经济收入的主要组成部分，但是，山羊品种结构不合理，品质差，饲养落后，一家一户养殖，成品羊外调困难，销售不畅，规模效益、抗风险能力弱，附加值低，一直制约着羊子养殖业的发展，为了尽快适应羊子养殖业的新形势，充分发挥羊子养殖业的传统优势，打出特色牌，特准备发展山羊养殖示范户。

二、市场分析

本项目在现代先进的饲养技术和管理技术条件下，引导农民走出传统养殖圈子，进行养殖业的结构调整，进行“粮、经、饲”种植，有利于促进养殖、加工、经营、销售各环节联结，进一步缓解小生产与大市场之间的矛盾，提高畜牧业产业化经营水平，推进畜牧业结构战略性调整。

山羊采用规模化养殖，有利于采用先进的科学技术，提高养殖的生产效率和生产水平。

基地为依托，充分利用农业产品化调整的契机，发挥山羊养殖业现有优势，积极引导优质商品羊子生产。

项目计划：欲建立了一个规模养殖示范场，厂房、设备部分已经齐全，希望争取帮扶资金尽早完成厂房和其它各项设备筹建，早日投产，使羊子养殖产业规模扩大带动当地的群众致富，进一步扩大羊肉销售市场，逐步树立我们自己的品牌，切实达到创业的目的和宗旨。

三、项目的基础条件

有利的区位优势

养殖基地位于志丹县纸坊中心社区太阳湾行政村，并紧靠公路，交通运输方便，有着良好的区位优势和市场前景，在我们当地区主要生产玉米和土豆，非常适应畜牧业特别是生态养殖业的发展。

四、项目建设内容与实施规划

(一)项目建设内容：成立个体羊子养殖户，欲形成大型特色规模养殖示范场和示范户，形成集饲养、饲料加工、环境保护、羊子繁殖多功能为一体的规范化生产示范基地。

(二)项目实施规划：本项目预计在20xx年1月份开始实施，3月开始建羊舍，20的4月份完工，5月正式开始养殖。

初期预计养殖仔羊30只，山羊40只，母羊40只，公羊1只。

五、项目建设原则和组织形式

资产个人所有形式。

前期资金来源主要由个人资金及银行贷款组成。

实行自主经营的管理理念，以降低养殖户投资风险。

规划建设由自己统一设计、施工，保证先进性和高质量；技术服务、防疫和销售方面通过政府统一组织实施，注重保护养殖的利益。

水、电、路等公共设施由自己统一管理和使用，运行和维护费由自己承担。

六、项目投资预测

项目现共需资金15万元(详见投资预测表)。

现目前急需建厂房一间，购买良种绒山羊80只，需要8万元，饲料和玉米1.5万元。

七、社会效益和经济效益分析

(一)社会效益分析：绒山羊养殖场建成后能使农民增加收入，脱贫致富，奔上小康生活，充分体现国家和社会对农民的关怀，维护社会稳定。

(二)经济效益分析：1、成本以平均饲养30只基础种羊，每年繁殖50，每年出栏50只；每只平均体重45公斤，价格市场价格28元/公斤计。

(1) 饲料消耗费用， $30 \text{只} \times 300 \text{元/只} = 9000 \text{元}$

(2) 货款利息 (5%) $5 \text{万元} \times 5\% = 2500 \text{元}$

(3) 水、电：400元

(4) 杂费每只20元， $50 \times 20 \text{元/头} = 1000 \text{元}$ 。

(5) 公共设施运行维护费500元。

(6) 其它6000元。

合计：1.94万元。

3、获利：销售收入-成本= $6.3 - 1.94 = 4.34 \text{万元}$ 。

八、风险防范

1、市场风险。

加强养殖户合同管理，严格制定价格、数量、质量标准，确保产品可以产的出，销的出。

2、价格风险。

由于价格变动频繁，养羊的收益波动大，短期内风险较大。

因此养殖要有五年以上的规划，研究降低饲养成本的方法，开发廉价饲料，例如：种植饲草。

同时，要推广新技术、新品种，加强管理等途径。

3、病疫风险。

政策将加大对绒山羊养殖业的扶持。

底，财政部出台了10项扶持政策支持养殖业，具体包括能繁种羊补贴、疫病防疫补助、绒山羊良种补贴、屠宰环节病害无害化处理补助、羊子调出大县奖励、完善羊子生产消费监测预警体系、增加肉储备规模、支持标准化规模养殖场基础设施建设等。

除财政部外，农业部下一步将继续支持羊子原种场和扩繁场建设，增加供种能力。

制定并实施全国畜牧业品种改良计划，总结推广实施良种补贴取得的成功经验，加快品种改良步伐。

积极推进标准化规模养殖场、养殖小区建设规范和技术规范的实施，鼓励和引导散养农户向适度规模养殖过渡。

九、环境治理

圈舍定期打扫、清理，粪便直接用于施肥，排出的污水通过设计的下水管道到处理池，进行生物杀菌，经过科学设计和建设，无环境污染且有利于整个乡镇的生态环境整治，符合国家环保要求。

十、结论

- 1、项目技术上先进，经济上可行，社会效益和环境效益好。
- 2、符合现行国家政策政策要求。

附：投资测算表：

投资测算表

项目数量单价资金总额(万元)

圈舍150个平方2万元

自来水1000m3000元

水泵1200元

管路200米5/m1000元

电线路500米1500元

下水管路50m700元

种羊1只1.3万元

母羊30头1500元/头45000元

饲料2吨2吨玉米共计5000元

合计9.04万元

小龙虾养殖创业计划书篇三

养殖场建于驿马镇的儒林村，场地周围有丰富的水、草料等资源，我在我承包地(包括山地等有50亩)种植喂养的饲料，刚开始由于资金有限规模不大，先计划用100只当地土种羊做母本与5只布尔山羊做父本进行杂交，秸秆粉碎机5台约5000元，饲料加工机5台约5000元，配套的料槽、水槽30个(每个约350元)，三轮车1辆约14000元，场地建设费约10万元，种植饲料等2万元，供需资金约15.45万元。

到目前为止，已经购买了土种羊50只和布尔山羊2只，加上场地建设费等基础性设施建设，自筹7.45万元，还需资金8万元。

由于我县地处黄土高原的地理环境当中，使得当地的畜牧业主要以放养为主，而羊的品种主要是本地的土种羊和少量的绒山羊及为数不多的奶羊，近年来国家大力提倡实施退耕还林政策，使得绝大部分的土种羊都被直接宰杀或是卖到外地，只有少部分的绒山羊被圈养起来，经过近几年的实际情况，我决定用当地土奶羊做母本，用肉质好、体型大的布尔山羊做父本进行杂交。布尔山羊肉质好、体型大，奶羊产崽多、母乳多、成活率高，通过杂交，我们有信心培育出体型大、肉质好、生长快、繁殖能力强、抗病能力强的种肉羊，为广大市场提供放心的鲜羊肉。

1、在资源紧缺、环境不断恶化的今天，可持续发展已经成为今后永恒的主题，而放牧给新农村建设、自然资源等造成的危害是不可估量的，要解决散养放牧与新农村建设、动物疫病防控、退耕还林等一系列的问题，就必须进行规模化圈养。对于养殖来说可以普及到每一村、每一户，因此它是我们广大农民朋友致富的最佳选择。可以说在未来10年内，养殖业将会在我县大地上如雨后春笋般的迅速发展起来，而肉羊养殖业将会成为我县养殖业的主力军，首先羊与其它动物不同，它是食草性动物，不会和人抢粮食，而农村广阔的大地上有大量的秸秆、水源以及闲置的土地；其次，它投入小、见效快，因为是本地奶羊改良过来的种养，因而它适应当地环境及抗病能力都强，而且由于它的生活习性不会对当地的生态环境造成危害。

2、现在生活水平不断提高，人们不再局限在食用单一的肉类上，肉的种类不断增多，尤其是羊肉因肉质鲜美、口味好、营养价值高，越来越受人们的喜爱。

3、肉羊业面临良好的发展机遇。羊具有食性广，耐粗饲，抗逆性强的特点。饲养肉羊投资少、周转快、效益稳、回报率高。

4、对于养羊所产生的羊粪以及污水，可用于施肥，这也是收

益之一。另外，也可用于沼气池，作为产生沼气的原料。

1、制定生产计划。依据生产计划指挥和组织生产，使各生产环节协调运转，顺利完成生产任务。

2、羊群周转计划。养殖场规模和经营活动决定羊群周转，根据羊群周转计划组织饲料供应，制定劳动力计划、建设棚圈计划、物质采购计划。羊群周转计划是做到有计划生产的'保证。

编制羊群周转计划的依据：

(1)羊群结构。由生产规模确定年内羊群数量的变动情况，如羊群存栏只数、淘汰羊只数、分娩羊只数等等。

(2)羊群繁殖情况。羊群繁殖情况与羊群结构紧密联系。根据参加配种羊只数，计算分娩母羊数和羊羔数。

(3)基础母羊使用年限。根据体质和繁殖性能，决定基础母羊使用年限和淘汰羊只数。同时，决定育成母羊的预留比例，这也与羊群结构互为联系。

1、建立机构。为保证肉羊养殖场生产有秩序的进行，需建立一个统一的指挥系统，行使决策权，来有效地组织生产，协调有序的工作。养殖场由场长负责制，目前由于资金短缺，我场规模小，只有我和技术人员3名员工(技术人员是农村有丰富经验的养羊好手)，饲养羊的工作由我们全权负责。

2、当羊只数量增加到一定程度时，我们会雇佣周围村庄有经验的村民进行养殖，工资低且能留得住，有利于合作社的发展。

3、当羊场扩大以后，进一步聘用畜牧业专家进行指导以及进一步培养优良肉种羊，并招聘畜牧专业的高材生来进行科学

养殖。

1、我们目标是随着养殖场规模的扩大，资金的宽裕，会进一步发展肉羊屠宰加工厂等相关的产业，形成一个完整的绿色肉类产品加工链条，把产业做强做大。

2、当上述过程进行当中时，我们会进一步“走出去，带进来”到全国有名的养殖基地进行参观学习，把好知识好品种好的管理模式引进回来，到更多的村、镇去建立更多的合作社，让父老乡亲看到养羊带来的实惠。我坚信，通过我的努力，我一定会建立自己的绿色肉类品牌，最终建立自己一整套的养殖、加工、销售体系，同时也能带领邻近的乡亲走向富裕的道路。

文档为doc格式

小龙虾养殖创业计划书篇四

养兔业是一个新兴的养殖业，是现代畜牧业的重要组成部分。如果你想养殖肉兔，以下的创业计划书一定能帮助到大家。

公司的名称：养殖场(暂未定)

公司简介：养殖场是一家以养殖兔子为主导产品的，集养殖、饮食、休闲、娱乐于一体的，具备综合服务、工厂化生产能力的现代养兔场。养殖场设立在肖旗乡李庄村，引进日本先进的生产技术，预计年生产兔子50万只。公司以饮食行业和中高端的消费者为主要的服务对象，凭借系统的、成熟的、专业的物流配送体系，实行“公司+基地+饮食店”的新型连锁营销模式，锁定不同层次的消费者，全力打造在宝丰县以及周边地区内的知名度，从而拥有最广泛消费者群体的兔子品牌。公司统一标识，使用统一的商标，标准色，标准服务，制定一系列的标识标准，让标准形成一种品牌从而随着公司的壮大而逐渐扩大影响力。更重要的是令其可识别标记联系

起来，得到客户和大众的认可，从而进一步扩大影响。

养殖场是由本人自行筹资创立，年轻人独有的拼搏精神和创新精神成为本公司的巨大财富。公司注重市场的开拓是创业理念在年轻创业者经营理念的延伸，从社会中来，到社会中去，始终站在社会与市场的边缘，明白市场的需求，理解消费者的消费心理。公司在经营理念和人力资源等方面始终坚持以“诚信为本，服务大众”的思想为依托，力求打造回乡创业第一品牌。

养殖场宗旨：一流环境、一流效益、一流服务、一流队伍

养殖场理念：诚信为本，服务大众

员工标准：一心一意、精益求精、纪律严明、士气高昂

宣传口号：欢乐倾诉，尽在鲜兔

四个优秀：文化、产品、服务、知名度

工作口号：团队、敬业、创新、服从

员工信条：能力大于学历，经验大于经历

发展定位：以公司文化、创新理念为依托，产品和饮食店设计洋溢着健康的魄力

经营目标：以的肉兔为主，打造返乡创业第一品牌

通过养殖场自身强大的管理运作体系，为所有加盟店提供一流的品牌形象。具体是：统一店面形象、统一服装、统一店面设计、统一货物配备、统一管理模式、统一广告宣传、统一技术配方、统一收银软件。严格的公司化管理体系，与单打独斗的个体店铺相比，极大地减少了创业初期和营业探索时期的风险。

养殖场对加盟者进行进行系统培训。内容包括：技术、店面装修及策划、设备使用、营运守则、营销战略、员工管理等。

养殖场营销人员会根据市场及消费者实际品味，特别制定全套专业、优化的方案，产品由公司直接供货，无中间环节，确保价格最低，同时，大量集中采购，必然使价格达到最优惠，与店铺零星采购相比，成本自然要低得多。

做好公关工作，搞好与周边环境的关系，并有计划地实施和开展广泛的公益活动，以此体现养殖场奉献社会，回馈消费者的崇高精神，使养殖场的返乡创业第一品牌形象更加深入人心。

制定了多个品种，目的只有一个：让顾客们更专一！这就是一种新的“人有我有，人有我优，人优我特”营销理论。

我们计划在宝丰县及周边地区主流媒体上轮番广告，直至养殖场摄入人心，成为消费者心中的最好的养殖名牌。

连锁店开业后，公司将对该区域加盟店在价格、产品品质、服务水准、环境卫生等方面进行不定期评估，让连锁店有真正的归宿感。

作为一家集畜牧行业服务背景、畜牧行业精英管理团队倾力打造的养殖场，我们将专注于：

具备综合服务、工厂化生产能力的现代养兔场：目前，宝丰县有私人养殖兔子，业务虽然没有完全真正地开展起来，但这毕竟是一个趋势。这一趋势产生的背景是养殖兔子越来越广泛，投资选择和投资组合越来越多样化，市场迫切需要专门的综合性的公司；养殖兔子也迫切需要通过养殖、饮食、休闲、娱乐等方式，进行业务创新，并在竞争中，赢得竞争优势，这也需要大量的专门的人才从事这一工作。而这对于向来不注重培养员工的营销和客户服务技能的零散的养殖户，

这无疑是一块软肋。我们所做的工作，就是通过建立养殖场的商业模式，开拓养殖兔子这畜牧行业新的局面，在吸引大量优秀的人才加盟到这一职业领域的基础上，促使畜牧行业业务的深化。

养殖场，我们还处于计划阶段，我们需要结合我们现有的优势和畜牧行业本身的状况，为市场提供客户各种需求。目前，我们准备的商业模式“公司+基地+饮食店”能满足现阶段市场的最迫切的需求，而这一些核心方案和服务项目正是我们的竞争对手所缺乏的，也正好是我们已经拥有和善长的。

我们希望，我们的生产产品，能成为行业的典范，并能在短期内，在畜牧行业中广泛使用。因此，我们计划，适当的时候，我们可以将拓展新的业务，进行销售。这也是我们利润点的来源之一。

要做到这一点，我们的产品必须是独一无二的，我们相信，现在我们的产品能够这样，将来，我们不断地拓展业务，融理论与实务为一体的团队，一定能持续地走在市场的前端，研发出满足客户需求的产品与服务。

小龙虾养殖创业计划书篇五

冰淇淋店主要出售的商品就是火锅冰淇淋、自助DIY冰淇淋、油炸火烧冰淇淋，还根据不同人群的特征推出一些套餐，比如a□b□c□d类套餐，情侣套餐、学生套餐等，但同时我们店铺也经营其他的类型的饮料用品，满足消费者对各种饮品的需求。冰淇淋店的主要消费者是校内的学生，他们对冰淇淋有很大的需求，且有一定的购买力，校内的竞争对手少，现有的出售饮品及冰淇淋的商店，他们出售的商品品种单一，满足不了本校学生的需求，更别谈其他的消费者了，所以冰淇淋店开在校内有很大的竞争优势。

我们的创业团队是由一群有着激情、有能力、有思想的一群大学生组成的。由八个女生构成，其中两名是店长，两名成品区导购员，两名自选区导购员，两名商品制作员，这样的组织机构不仅可以满足对顾客服务，而且可以便于管理。

二、产品（服务）介绍

炎热的夏天是我们店主要的销售季节，在这季节中我们店各式各样的冰激凌都提供。顾客可以在任何时候都能吃到冰淇淋，尤其上完体育课，想喝可乐、雪碧的学生，我们可以为他们提供漂浮式冰淇淋饮料，既凉爽又解渴。我们店不仅要在夏季红火，而且在冬天的时候，我们店会主打火锅冰淇淋、油炸火烧冰淇淋，让顾客享受到温暖的感觉，不会因为冬天吃冰淇淋而感到寒冷。总的来说，我们的产品是适合任何季节的。

要做出各式各样的冰淇淋就必须要有好的设备，我们店选用意大利冰淇淋机，自动温控电炸炉，意式脆皮现烤炉等先进的设备。在服务方面，我们店的人员都得先经过统一的培训，在服务方面做到一致，环环紧扣，微笑服务顾客，不能因为等待而让顾客抱怨甚至流失。在校园内还没有同类型的店与我们店竞争，相信在完善的设备和温馨的服务下，我们店会越来越红火，会走出校园。

三、冰淇淋市场调查与分析

（一）冰淇淋市场总体特征和现状

1、发展速度加快，行业规模总量加大。

冰淇淋以其美观、冰凉、快乐与甜蜜的感受，自十九世纪问世以来，越来越受到世界各地人们的喜爱，但与世界发达国家的消费水平相比差距还比较悬殊。目前世界第一大冰淇淋消费国美国人均消费冰淇淋是23kg，澳大利亚为17kg，瑞典

为16kg□日本为11kg□荷兰18kg□而中国人均消费量经过几年的发展总算达到了人均1□7kg□但与世界人均相比还判若云泥。所以说冰淇淋市场尽管从90年代以来，每年以约10%的速度在递增，中国冷饮产量增加了12倍，但市场潜力依然巨大。中国潜力巨大的冰淇淋市场吸引了巨大资本的追捧和关注，这一切都为中国冰淇淋工业的发展带来了广阔的市场前景。

2、优胜劣汰出现质变，行业垄断势头增加。

直到20世纪90年代中期之前，中国冷饮市场还处在一个品牌极为分散的状态。无论对于生产者还是消费者，冷饮都只是季节性产品。对于很多食品厂来说，生产冷饮只是一年中一个阶段性的安排，对于诸多个体户来说，则是“忙三月，吃一年”。在这种情况下，冷饮行业根本谈不上全国性的市场体系，质量监管体系也存在诸多空白，诚如很多专家所言，在发展的初级阶段，冷饮业也不可避免地处于“低、小、散、乱、差”的局面。但是随着伊利、蒙牛等国内品牌在冰淇淋领域异军突起，雀巢、和路雪、哈根达斯等国外品牌纷纷进入中国内地市场，一场残酷的冷饮业洗牌开始了。历史上全国一度有1000多个冷饮品牌（相信如果加上无品牌的小厂和个体作坊，生产者远不止千家），但是现在80%已经失去竞争能力甚至干脆消亡。

3、原料成本成了中小企业逾越不了梦魇，资源整合、有效管理和品牌之道是企业生存的金子法则。

奶、糖、巧克力、棕榈油是冰淇淋最主要的四种原料，无论是国产工业粉还是进口粉近年来价格一直攀升，涨幅高达20%，巧克力原料也是行情看涨，国产中档巧克力也逐渐突破吨万元大关，进口巧克力和以吉百利为代表的高档巧克力涨幅更是高达22%。

4、中国的冰淇淋消费已经从防暑降温转向不分季节的休闲享受步伐加快，冰淇淋正逐渐具备休闲食品功能。

（二）冰淇淋市场的发展趋势

现今随着社会的不断进步发展，人们的消费水平的日益提高，对于各类食品的要求不断的提升，作为夏日常用食品之一的冰淇淋，也同样在不断的发展。为了迎合不同的消费者，冰淇淋制造商在“新”上大下功夫，其发展的趋势也开始明朗化：

1、发展保健型的冰淇淋：保健冰淇淋是一种以增进人体健康为宗旨的冰淇淋。纵观传统的冰淇淋制品，是以高糖、高脂类为主，含有较高热量，而未来食品的发展趋势是要以适合人们对营养的要求。为此，营养学家提出了“三低一高”的方案，即低糖、低盐、低脂肪、高蛋白，同样也是冰淇淋行业所发展的趋势。

2、开发新原料：传统的冰淇淋的口感和风味均为人们所接受，其中，脂肪、糖类是起主要作用。但是他们含热量大，不宜使用。为此，就需要他们的代用品，使他们具有脂肪和糖类的口感，而含热量很小。此外在非脂乳固体方面，欧美等国已使用含蛋白35%的乳清蛋白浓缩物代替部分脱脂乳粉生产乳制品。在我国，不少厂家为了降低成本，提高保健功能也用蛋、糊精成分代替部分乳制品。

3、原辅料回归天然：组成乳制品的原辅料材料很多，主要是有两大类：一类是天然的，即取自于自然界中的动植物，如乳类、蛋类、蔗糖，另一类则是合成的，如糖精钠和一些香精香料。由于合成的原辅料是为人工化学合成的，其安全性时常受到人们的非议，在使用时心里总是不踏实。而天然的原辅料则一般对人体是安全的。因此，崇尚天然、回归天然已成为当今的时尚，特别是在甜味剂和色素方面。并且使用人工合成的各类甜味剂、色素不断的减少。天然的添加剂得以迅速的运用。

4、消费趋势发生改变：冰淇淋随着发展壮大，产量以空前的

速度增加，市场也在急剧的扩大。人们不仅仅对冰淇淋的要求越来越高，而且对品种的风味、色泽、包装、价格方面亦日渐挑剔，并且消费群体发生了巨大的变化。消费队伍继续扩大，在冰淇淋刚刚研制出的，他几乎只是一些孩子的特权。但是，随着人们生活水品的不断提高，冰淇淋产品的改善，他的消费群体不断扩大，成年人也越来越喜欢各类冰淇淋制品了。并且人们的消费时间和目的也都有着不同的变化，冰淇淋不再只是夏日的消费品了。随着其固形物的不断增加，消费者时尚和爱好，其不单单只是给人以清凉、消暑的作用。而更为消费者关注的是其独特的营养性和功能性。

5、产品趋于系列化、多样化：为了适应消费者的消费取向不断变化的需要，乳制品正逐步向着系列化方向发展，如：果味乳制品系列、涂衣型系列、夹心型系列的。在不失去原奶的味道的同时又添加各类水果香味剂和果汁、果肉，并且将酸、甜、咖啡等味道相互结合研制新型产品，从而形成了多元化的产品系列。营养型的，在原有的冰淇淋制品的营养功能的基础上加入一些功能性配料来完善体现冰淇淋制品的优势，比如保健型、运动型、适合糖尿病患者型的冰淇淋制品。

6、产品包装趋美、趋新、趋奇：在经济日益发展的今天，人们对商品除了讲究内在的质量外，而且还希望在产品的包装上有所改革，有所突破。包装主要包括造型和外包装。包装造型对产品的销售有着极大的作用，造型美是体现产品的整体美感的综合，只注重质量而忽略包装的年代已经过去。为此，冰淇淋制造商还要在在冰淇淋的包装上下一番功夫。功能性甜味剂特点及发展优势当今食品市场倾向于“健康饮食”，作为高糖、高油类型的冰淇淋中的蔗糖、油脂渐渐被取代，能够减少能量和低热能的产品引来了广泛的关注并且逐渐成为流行的潮流，特别是在冰淇淋的成份中。冰淇淋制造商正在努力寻找适合这些消费者需要的原料。这种蔗糖的替代品不仅能从物理化学方面取代蔗糖而且也可以带来其它的有利于健康的好处。获得好的质量的产品，需要用严谨的科学方法才能使它的功能性得到真正的应用和确切的解释。

（三）冰淇淋消费者行为分析：

1、冰淇淋产品消费特征——大众化、年轻化

对冰淇淋产品的消费者构成进行细分，我们发现：中国市场中冰淇淋产品消费者的平均月收入为1329元，平均年龄在34岁，而且重度消费者（即：每周消费冰淇淋4次以上）主要集中在15—24岁。由此可见，现在淇淋已然是一种大众型产品，并且具有显著的年轻化特征。

2、冰淇淋市场总体特征——走势平稳

有研究表明，中国冰淇淋市场的增长速度非常快，目前人均年消费量是2升（相当于25到30支的冰淇淋），未来20年期望上升到6升，中国将成为世界上最大的冰淇淋消费国。

（四）冰激凌品牌竞争与对策：

正是如此巨大的市场规模的存在，也使得中国冰淇淋市场成为了国际以及国内食品巨头的必争之地。然而，从目前中国冰淇淋市场的总体状况看，国产品牌和洋品牌的地位比较均衡。这在一定程度上要归因于国产品牌的成本优势和价格优势。但与此同时，国产品牌档次普遍偏低的现象也应引起足够的关注。中国冰淇淋市场中，中、低档品牌价格竞争的日益白热化已使得利润空间越来越小。因而，未来冰淇淋市场中获利的主要方向应该是：基于市场调查和消费者研究，对冰淇淋消费市场进行细分，有针对性地制定产品策略和市场策略。

以消费者研究为例，冰淇淋产品最忠实的消费群是年轻人（15—29岁）。这一群体的消费特征突出地表现为：冲动型消费和时尚型消费。他们对时下流行的事物比较敏感，也乐于尝试，在做出购物决策时，价格并不是唯一的决定因素。那么针对这一群体而言，冰淇淋的产品策略就应该更多地集

中在：产品名称的时尚化，包装的“酷”感以及产品外型的个性化上。从渠道策略而言，以往超市销售的便利性已无法实现对这一消费群体的吸引和品牌忠诚度的建立，而以冰淇淋专卖为主要形式。“冰吧”应该是时下流行青年的时尚选择。由此而言，营造品牌文化，引导时尚消费模式，开发多样化产品不失为未来冰淇淋行业发展的一个重要方向。

五、营销策略

冰淇淋以其美观、冰凉、快乐与甜蜜的感受，自19世纪问世以来，越来越受到世界各地人们的喜爱。近十多年，随着有关机构大力倡导食用乳制品及更多的医疗保健专家的建议，中国的冰淇淋产品已成为最普及的乳制消费品了。目前，人均年消费量是2升（相当于25到30支的冰激凌），未来20年有望上升到6升，中国也将成为世界上最大的冰激凌消费国。而这个潜力巨大的市场吸引了越来越多资本的追捧和关注，这一切也为中国冰淇淋工业的发展带来了广阔的市场前景。

总体而言，冰激凌产品最忠实的消费群还是时尚的、有购买力、有文化内涵的年轻人。根据cmms的调查数据显示：56%的15—19岁的消费者，42.4%的20—24岁的消费者以及37.2%的25—29岁的消费者每周食用冰激凌四次以上。他们的消费特征突出地表现为：冲动型消费和时尚型消费，他们对时下流行的事物比较敏感，也乐于尝试。

显然，针对这一群体，冰激凌的产品策略就应该更多地集中在：产品名称的时尚化，包装的酷感以及产品外形的个性化上。从营销渠道策略方面讲，以往超市销售的便利性已无法实现对这一消费群体的吸引和品牌忠诚度的建立，而以冰激凌专卖为主要形式的是时下流行青年的时尚选择。那么，我们的冰激凌店将以怎样的形象把产品推向大学生市场，找到了最佳的市场切入点，有效的避开同质性和主要竞品，并铺设了有效的终端渠道呢，这不外乎以下几点：

1、产品决策

产品筛选上，爽吧冰淇淋店大力开发适合我们大学生的各种各样的产品，产品外形独特有个性，并为每款产品冠以别出心裁的名称，以吸引不同口味、不同目的、不同级别的大学消费者。

2、定价决策

由于中西方饮食文化的差异，冰淇淋产品在欧美国家是每日必食的餐后甜点，讲究浓腻，而中国人的口味偏淡，因此中国消费者更喜爱低档冰淇淋。而且，我们的主要消费群体是大学生，他们所能接受的价格也不是很高，因此如果我们的冰淇淋店在制作冰淇淋时将多次掺和数提高到45%—50%，就能既保持原有产品的风味，又使更多消费者更易于接受，同时生产总成本也降低了5%，出售的价格也不会太高。这也是符合市场营销观念的理性决策。

3、分销渠道决策

对分销渠道而言，控制专卖店的数量，提高质量是重要策略。爽吧冰淇淋店是一家开在无锡商院的规模不是很大的专卖店。我们绝对做到服务一流、质量一流，配备了专门的制作车间，有能力制作店内的绝大多数产品，极少数较复杂的产品由中心制作车间统一生产，做到真正自产自销。

4、促销决策

冰淇淋店开业前后我们都会进行大力宣传，不仅仅在无锡商院发传单，也将在整个藕塘发传单，以此来提高爽吧冰淇淋店的知名度。另外，我们还会定期的做多种促销活动，以此来吸引顾客。

六、冰激凌的经营与管理

我们坐落在无锡商院的冰激凌店，我们主要服务于无锡商院内的学生，他们都有着自己的个性和要求。因此我们的服务周全，可以要求服务也可以自助。在学校这个地方，同学们需要优雅但别具一格的氛围来享受一下冰激凌。作为一个经营者站在学生的角度我认为想成功经营这个商店必须注重环境的设计考虑到为什么他们会进来，他们有什么需要。

因此我们店除了基本的工作用具以外还购买了一些自动转椅，吊灯。我们会跟着时的节的变更购买墙纸，春天我们会都买一些有花草图案的墙纸，给人温馨的感觉。夏天会购买一些清淡优雅的图纸，给人冰爽的感受。秋天给人的感觉是萧条的，因此我们采用重色的墙纸将店内布置的热情，再加上我们的烤冰激凌，给人以激励感觉很完美。

冬天是一个寒冷的季节，我们采用火苗一样的墙纸，在吃着我们的火锅冰激凌，给人温暖，这是我们店一年四季的大体布置。我们还将进一步对店内的设计做出调整，我们沿墙安放桌子并在每个桌上放置菜单，方便选购。我们专门设有一栏是许愿墙，无论是疲惫或开心的你，吃完冰激凌在音乐的渲染下有感而发，并顺手记录你的“历史”，并抬头仰望屋顶黑夜里依然璀璨的小星星，会感觉心情舒畅。晚上可能有更多情侣光顾我们晚间浪漫的“爽吧”小屋，晚上我们有专门的“包厢”，灯光很浪漫，五颜六色温馨浪漫。

我们店内基本八个员工，有专门的收银员，制作员，服务员。我们都是统一服装是彩虹纹条，印有“爽吧”字样的可爱冰激凌图案。彩虹象征着希望机遇，雨过天晴。可爱的“爽吧”小冰激凌是我们的象征也是我们的形象。我们店内的员工用基本的英语口语“hello”“bey”“my—gard”等最基本的用语。

我们店内的主旨是“灵、怡、思”进行流水线似的服务。“灵”我们的服务很快，而且做的冰激凌很精致灵巧；“怡”是顾客满意心仪，我们开心；“思”是代表顾客

对我们商店的赞赏，并带着朋友一起再次光临我们“爽吧”冰激凌店。我们店的生产目标是为顾客提供满意的服务，想通过每一位顾客去替我们做宣传，让他们真真感觉到我们店的与众不同。

七、创业团队

（一）团队管理

我们的创业团队总共有8名成员，分别担任店长和服务员，大家对待自己的工作认真、负责，共同营造了一个既轻松有严谨的工作环境，为顾客提供最优质的服务。在团队管理方面，我们采用的是人性化的管理方式，针对不同员工的特点安排他们的工作内容，经他们的长处做到最大的发挥。同时采用激励机制，让员工对工作充满热情，提高工作效率。由于我们的专业是工商企业管理，所以对冰激凌店的经营方面会有很大的帮助，能够提高我们的运营效率和营业能力。

岗位设计与职责：

店长（2名）：掌管财务、制定决策；进购货物；负责收银与服务区；管理网店。

店员（6名）：成品区导购员2名——帮助顾客选择成品的商品

自选区导购员2名、制作员2名——帮助顾客选择材料、设计样式并制作

八、财务分析与预测

（一）资金需求

1、办理工商、税务登记等费用约1000元；业务拓展后视情况

再改善； 宣传广告及市场调查费用约1000元； 资料费及销售费用20xx元； 人员工资3000元， 其他开支500元。

2、 原材料、 餐具、 4个甜筒机、 3个榨汁机、 5个冰柜、 10张桌椅、 杯子等费用大约4000元， 室内装修20xx元， 租金每年20xx元。

将本文的word文档下载到电脑， 方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

小龙虾养殖创业计划书篇六

项目于20xx年8月开始□20xx年4月止， 年度实施计划如下：

20xx年5—12月： 项目立项， 示范场选点、 施工、 管理及人员培训等。

20xx年1—12月： 技术培训， 示范场管理、 推广。

20xx年1—12月： 技术培训， 示范场管理、 推广。

20xx年1—4月： 项目资料收集、 整理， 总结验收。

小龙虾养殖创业计划书篇七

一、项目介绍

项目名称：林地生态养鸡

经营范围：土鸡、土鸡蛋

项目负责人：李蓝宇

项目投资：10万元

场地选择：下孤山林地

二、市场分析

1、市场需求分析

品在市场上供不应求，有着良好的发展前景。

2、市场竞争与效益分析

经济效益分析：年饲养12000只土鸡，需鸡苗、饲料、防疫费等生产成本7万元，其产出土鸡、土鸡蛋收入为14万元，除去成本，获利7万元。因此，具有较好的经济效益。

社会效益分析：林地无公害食品是当今社会人们在吃食方面所想往的，林地放养土鸡正是迎合了社会的需要，满足人们的需要，对增强全社会体质有着积极的作用。同时，果园间放养土鸡有利于提高土壤肥力和害虫防疫，因此，建规模土鸡放养具有一定的社会效益。生态效益分析：林地放养土鸡有利肥沃林地，吃食害虫，具有保护生态环境的作用。

3、养殖与环境的互利

在林地放养土鸡不但可以节省饲料，而且达到无公害使鸡肉味道鲜美，具有丰富营养价值. 据调查一只鸡一到两个月可排粪4.09公斤，而鸡粪是一种优质的有机肥，其含氮、磷、钾各种元素，将鸡粪发酵后施肥农作物可直接吸收，促进肥料和养分的分解，让作物根系尽快吸收到养分。

三、项目计划

1、近期计划

在一年之内，将养鸡场办成养鸡企业。以每月进1000只优质鸡苗饲养，采用滚动式发展做到月月批量销售，在已有销售渠道发展成为一个具有特色的绿色食品品牌。

2、远期计划

本企业将进行土鸡产品深加工，如速冻土鸡，土鸡等，增大产品的附加值，提高经济效益，最终成为立体的生态的多样化的综合养殖企业。

四、成本预算

1、薪资预算

饲养员2名，技术员1名，月薪1000元。

2、投资预算

说明：投资预算按一年的时间计算。

(1) 场地建设费：5000元

(2) 值班室、饲料间：6000元

(3) 运输车一辆：20000元

(5) 网子，料罐，油费等其他杂费3000元

综上所述，一年的投入资金需要10.1万。因为土鸡在一年内分为几批饲养，所以前期投入资金不需要10.1万。按鸡苗，疫苗药品，饲料三种大宗耗费计算，第一批土鸡需要3.1万元，前期投入资金约为5万，鸡场总投入为3.55万，另有2万流动资金。（注：在市场分析中的成本不包含农用车费，固定场所费用是折合计算的。）

3、经营成本预算

年饲养土鸡12000只，总成本为10.1万元。

五、风险预测

1、经营风险

- (1) 选择经营场地的地理位置是否合理；
- (2) 蛇鼠等害物的侵袭；
- (3) 鸡苗是否高数量存活；
- (4) 疾病的防治是否到位；
- (5) 销路是否畅通；
- (6) 饲料等物品的价格是否低廉，实际投资是否超出预算；
- (7) 管理制度是否完善。

2、控制办法

(1) 选择经营场所必须进行实地考察，多选几个点，多提几个方案，请专家评价选最佳方案。

(2) 鸡舍设置合理，场地进行蛇鼠防御工作。

(3) 采取优质鸡苗，提高工作人员育雏技术，建立科学、高质量的育雏室。

(4) 聘请专业土鸡疾病防治技术人员，将疾病防治工作放在重要位置。

(6) 囤积饲料，多家比较，合理购买，对每次投资要进行经济核算，在预算时要宽松或上下互补。

(7) 采取先进的管理制度，合作社—农户—雇员相结合的模式。

六、市场营销

1、营销策略

大户与散户相结合，组建专业合作社，增加商品产量，逐步扩大市场，最终打造品牌。

2、营销方式

(1) 熟人推荐：利用熟人介绍。

(2) 公关营销：利用鸡贩子关系，由鸡贩推广营销。

(3) 宣传推广：到各乡镇、城市综合市场进行宣传推广工作，特别是城市里主要的综合市场的宣传。

(4) 酒店宣传：到酒店、餐馆、农家乐等地方宣传。

(5) 人员推销：直接推销。

(6) 街道设点：在主要综合市场设立销售点，进行直接销售。

3、经营计划

- (1) 将养殖林地发展成2个，形成轮换放养模式。
- (2) 联系小贩和大的收购户，稳定销路。
- (3) 成立养鸡合作社，实现规模化经营。
- (4) 设立街道销售点，提高经济效益和知名度。
- (5) 联系酒店、餐馆等，建立固定的买家。
- (6) 近期计划完成，将实施远期计划，最终建立多样化综合养殖企业。

项目名称：土鸡养殖

目 录

摘 要

随着中国经济飞速发展，人民的生活水平不断提高，今天的中国正在向全世界展示她的新内涵，由此人们的健康意识也随着生活水平的不断提高而改变。谁不希望吃绿色食品吃出健康呢？可是农药化肥的普遍使用，饲料添加剂的大量使用，使原本绿色天然健康的农产品在不知不觉中残留了农药，失去了原有的营养物质，降低了其价值，无形之中对人们的身体健康造成了潜在的危害。因此能吃到真正的绿色食品、健康食品、原生态食品，是每个消费者的梦想和追求，也是他们的殷切期望。同时，政府对农村产业的发展给予大力的政策和资金的支持。为此我们桑园乌鸡养殖基地为关注消费者的食品安全，体贴健康之需在纳溪区合面镇四平村大力发展桑园乌鸡生态养殖业。计划在两年内满足本区（县）内的消费需求，五年内占领本市的乌鸡销售市场。

一、项目概况

(一)

(二) 项目名称：桑园乌鸡 项目地点：合面镇 四平村

我们项目组的三个成员经过半年的市场调查和分析，决定投资10万元在合面镇四平村发展一个中小规模的桑园乌鸡养殖基地。自己掌握雏鸡培育技术和病疫防护技术，购买雏鸡苗进行养殖，到雏鸡半大好养成活率高时销售一部分给农户养殖，向农民免费提供养殖技术，并与农户签订成鸡回收合同，帮助农户销售，自己养殖一部分，待到成鸡出栏时回收农户散养的部分再出成批规模出售。采用基地放养和农户分散放养的形式，以“自觅食物为主，喂以少量的五谷杂粮为辅”。养殖时间为五个月。

二、项目可行性分析

(一)、市场分析

1、需求分析

随着社会进步和人民生活水平的提高，人民的生活水准产生了不断的变化，特别是食物方面，追求无公害、土味、野味。生态的乌鸡养殖正迎合了人们的消费需求。利用优质的鸡苗，在环境优美、草类胜多无污染的大自然中放养，在桑园里啄食天然丛草、蚯蚓、蚱蜢等，在喂养过程中辅以少量的谷子、玉米、糠麸、番薯等杂粮，运动充分，山地放养时间为四个月以上，所以，其鸡体紧凑、羽毛光亮酮体漂亮、皮薄骨细，肌肉丰满结实，营养丰富，脂肪含量少肌肉嫩滑，肌纤维细小、品质细嫩，口感好，味道鲜美，风味独特，深受消费者喜爱。由于，土乌鸡营养价值丰富，具有滋补的功效，是圈养鸡所不具备的特点，所以，目前市场上土鸡供不应求，有着良好的市场前景。

2、竞争分析

目前生态土鸡养殖基数小，规模小，还处于起步阶段，不能满足日益增长的消费需求。一个有一定规模的生态养鸡场，源源不断的提供货源，满足消费者需求，一定会市场竞争中处于不败之位。

（二）、资金可行性

启动资金小，资金回收快，利润可观。

筹资：按比例30%，30%，40%入股

（三）、管理可行性

掌握专业的育苗、养殖、防疫技术，对鸡的整个生长期间易发生的常见疾病具有可控性。目前土鸡市场供不应求，销售不愁。

（四）、运行可行性分析

有资金，有技术，有市场，有销售渠道，有政策扶持。

三、项目实施

（一）、选址

昆虫繁多，农户养鸡历史悠久，再加之，此处受地形地势影响，不适合种植粮食作物，故可以有效利用土地资源，发展养殖业，提高农民经济收入，带动一方农民发展致富。

（二）货源

选择一家质量好，信誉度高，品种纯正、无传染病的正规、大型的孵化场进行鸡苗进购。自家种植或从村民出购买丰富

的充足的有机粮食，供应鸡场。

（三） 前期准备

1、 场地

租用村上废路的小学，改建育雏鸡场，用自家的桑园（10亩）养殖成鸡。

2、 技术

派一个成员学习养殖方面的专业技术。

3、 政策支持

学习有关的政策法规，寻求政府政策支持和资金补助 设施设备

雏鸡场地和成鸡养殖桑园的设备设施建设，和喂养工具的购路（此项政府补贴）

四、 实施

1、 首批进购3000只雏鸡进雏鸡培育场进行进一步培育，进购2000斤粮食（玉米或谷子），糠麸1000斤，番薯3000斤。25天以后进购第二批鸡苗，以后每月进购销售一批，粮食实行按需采购，形成循环作业模式。

2、 联系发展10——15户有养殖经验和养殖场所、养殖意向的村民进行成鸡散养。

一个月之后，向桑园养殖场和农户投放鸡苗，将一斤左右的半大鸡以市场价13元每斤（有地区和时节差异）卖给农户，并签订回收合同，责令农户不得喂养合成饲料和激素，使鸡以虫、草为主食，农户适当补充玉米、稻谷、番薯、糠麸等，

五个月之后以不低于13元每斤的价格回收。

在农户养殖阶段，免费提供网栏等设施设备和养殖技术，并帮助农户完成政府的资金扶持（政府对成鸡每只补贴1元）

工作。

开通网店，在网络上进行宣传和销售。

通过有特色的大餐馆或者农家乐帮助销售乌鸡。先让顾客品尝桑园乌鸡的独特味道，然后肯定桑园乌鸡，在临走时带上一只两只或者三五几只乃至更多桑园乌鸡离开。

4、在销售过程中，尽量满足客户需求，为顾客提供优质服务，扩大、留住顾客，与建立良好长久的合作关系。

五、项目发展前景

在项目有了一定的规模和取得可观利润后，可以扩大养殖规模，以点带村，以村带镇，带动村民发展经济。

六、项目预算

（一）成本

租场地费用：5000元/年

雏鸡成本：2.5元/只 首批：7500元

管理成本：半大鸡0.5元/只 成鸡1.5元/只

固定成本：10000元

（二）收入、毛利

收购成鸡：2500*2千克*32元/千克=160000

总计毛利润=15672.5+17250+7500=40422.5元

人工成本：12000元（第一个月平均每人2000元，第二个月至第五个月只需一人1500元每月）

固定成本分摊：3000元

投资损失（鸡苗的死亡）：5000元

若农户每批养200只，则可获利3600元

七、风险分析

- 1、选择经营的场地的地理位路是否合理
- 2、蛇鼠等害物的侵害
- 3、疾病的防御是否到位
- 4、销路是否畅通
- 5、饲料等物品的价格是否低廉，实际投资是否超出预算
- 6、鸡苗是否成活率高

总结

桑园乌鸡具有丰富的营养价值，有广阔的市场前景和利润空间，有政府的政策扶持，是人们创业发展的一条致富之路，但是在实际的运行过程中，肯定会有许多的困难和风险。我相信，只要在项目的策划、运行过程中步步为营，小心谨慎，不怕吃苦，不怕累，从小做起，从精做起，就一定能在激烈的市场竞争中立稳脚步，壮大发展，实现盈利。

桑园乌鸡凭借其生态绿色的养殖方式，打入市场，占领市场；因为其独特的风味深受消费者喜爱；凭借其共同致富的初衷带动一方农村的经济。