

山羊养殖可行性报告(精选5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

山羊养殖可行性报告篇一

随着国内经济的快速发展，人们生活水平的大幅提高，使得人们对食品卫生安全的要求越来越高.这就要求广大的食品业者提供出更加高品质的绿色食品。可以想到不久的将来生态、环保、绿色、有机将是形容农产品的最好词语。猪肉又是咱中国老百姓餐桌上的主角，有着其他食物所难以替代的位置。在食品市场、食谱搭配上都占有绝对高的地位。以笔者所在的广西来宾市兴宾区20xx年猪的养殖为例，当年出栏量就达到万头。而xx上半年由于受到猪高热病疫情的影响是猪肉快速涨价的一年，当时不少养殖户都增加了养殖数量，但下半年猪价还是达到了历史高峰。08年初的南方雪灾和四川地震，更是将猪价锁定在了高价位。

- 1、虽然从远来看，以玉米-豆粕-鱼粉型的全价饲料配方养殖将存在一个动物与人争粮问题，人口不断增长，生活水平不断提高，人类将面临着粮食日益紧缺的问题。
- 2、全球性的能源短缺、国际高油价，使得替代能源(乙醇汽油)开发，而消耗大量玉米，造成国际粮食价格大涨，以玉米为主要饲料来源的养殖业必然会受到极大的冲击。
- 3、饲料蛋白资源存在长期的短缺，未来缺口将在五千万吨以上，所以寻求更为经济有效，来源更为广泛的蛋白资源替代品，是当务之急。这些都直接影响到中国农业养殖户的利益。

但农业产品作为人类生存的必需品，有它存在的必要性，而寻求农业发展的可持续发展性，将是未来农业发展的大势所趋。利用微生物与酶技术解决饲料资源短缺问题无疑是得心应手的，对糟渣的综合利用，废水再循环利用，对现在正在利用的饲料资源如玉米-糠-豆粕-鱼粉型日粮进行改进和提高利用率，对庞大的秸秆资源进行深度开发，并部分用于单胃动物，对有毒蛋白资源（菜粕-棉粕-蓖麻饼粕）等进行脱毒加工，对动物粪便进行深度技术处理，都利用到微生物与酶技术，它们是最佳首选。我们展望未来养猪业的发展将受到发展惯性的影响，会略有回落，但对整个市场的影响不大，像东莞这样的先进城市将在09年起为环保而会全面禁止养猪业，但同时也将留出大片的空白市场。

1. 养猪。我们将先建设一个以微生物与酶技术解决部分饲料问题的养殖场，采用自繁自养的方式防止有害病毒、病菌通过引种传入。以一间投资成本为10万元的小型养殖场为例。场地建设费、猪苗、饲料、兽药等成本约为万元，周转资金为万元，一次可养60头，年出栏三次共180头，每头猪的毛利在120-150元之间，那么使用全价饲料喂养的猪场年毛利在万元之间。如果是自行繁育母猪，那么初期的投资高些，但长期算下来养殖成本将大为下降。目前猪的生长周期为6个月。可长到200斤，现在市场上的商品饲料批发价约为2元/斤。但因为我们所建设的是小型生态养殖场，目前农村中有很多可利用的植物秸秆（玉米秸、花生壳、花生藤、米糠、稻草、树叶、甚至锯末），糟渣（木薯渣、蔗渣、谷类酒糟等）通过微生物与酶技术发酵、降解其粗纤维、提高蛋白率、改善适口性、变废为宝转化为低成本的动物饲料，再结合成配合饲即可饲养家畜家禽。

2、生物链养殖。而全生态生物链养殖与传统养殖最大的不同就在于猪粪便的利用上，同样的以10万元投资养殖场为例。此养殖场月产粪便可达数吨，每吨作为农家肥使用仅为几十元，但通过生态发酵后，每吨养殖蝇蛆可产100到200公斤，二次利用养殖蚯蚓40到50公斤，而造一座日生产蝇蛆，蚯

蚓50公斤的养殖房只需一次性投入约3000元，蝇蛆蚯蚓是鸡、鸭、鱼、蛙、鳝等经济动物的重要饲料、再配合一定量的商品饲料和谷物。一吨价值几十元的粪便，可产生数千元的产值，其生产成本将大大降低。

3、肉制品专卖连锁店。现如今，在国外及国内的一些大中型城市，部分鲜肉及肉制品已从农贸市场中走出来，进超市、开专卖店，走中高端之路。在那里，鲜肉摆脱了农贸市场里的阴暗、蚊蝇，卖肉人的万能抹布，买肉人千姿百态的手。享受着小包装，空调房的待遇。我们的肉制品综合店将提供猪肉、牛羊肉、熟食、包装食品、活体水产禽类、烹调用品果蔬等一站式的服务。因为自产自销将比超市有价格上的优势，因为环境卫生将比农贸市场有品质保证。

4、深度发展组建合作社，解决“三农”问题服务中国农民。

我们的目标，联合各个中小养殖户、饲料、食品加工厂、经销商、实现资源和利润最大化，增强竞争力，在价格、技术、信息、资源上具有更强地话语权，走产业化之路。为降低投资风险，初期与各大型养殖场合作，提供种苗支源。

为节省费用，合作社将以院校+公司+基地+合作社+农户+经销商的模式进行生产。

我们的赢利主要来自于

- 1、种苗供应。
- 2、养猪场赢利
- 3、统一购销的佣金、差价。
- 4、零售点的销售利润。

5、不收取养殖户的技术指导费、培训费、信息费。以上要求与各个养殖户签定加盟包销合同。

与全国各大院校、大型养殖场合作，与各个养殖户签定购销合同。合作社提供场地资金支持，定期聘请各院校的优秀教师到田间地头给养殖户指导生产、解答难题、免费培训。另外为了鼓励养殖户的生产积极性将一定数额的利润，奈人对养殖户的返点计划中。

合作社以比市场价高出3%到10%的价格向养殖户收购，然后批发给上门来的客商、食品企业、零售者并对其收取不低于价值3%的佣金，养殖户不收取。所得的利润30%，即作为返点金。返点率以3个月为一次结算，分为多个等级，大体标准有季度产值、品质、诚信、可持续发展性、养殖成本等，每月考核入档，每季调整一次。

由于产业门槛不高，具有易复制易操作的特点。难免有他人抢占市场先机的风险，所以应加强与农业院校|、养殖户、加工厂、消费者之间的沟通联动性，提高信息的准确性，快速准确调整养殖结构，加强技术含量和品质的提升，降低成本，做好服务。通过合作社的努力，将全生态生物链养殖发扬光大，服务全国人民。

山羊养殖可行性报告篇二

公示性质：个人独资或股份合资企业

公示名称：

公司员工组成：经理1人，员工10人，顾问6人，预招数名。

1. 交通方便，远离居民区、公路，噪声污染小；
2. 座北朝南，避风向阳，水资源充裕；

3. 土地面积大，易于管理；

4. 地势低洼，平坦，土质结实。这样既便于鱼疾病防御，又便于物资和产品运输，使鱼有一个舒适的地方和食源，有利于鱼的快速生长。

5. 水池和设备

（一）水池的建设采用大型水库进行放养：

大型水库有利益水质的净化，避免了鱼类拥挤而缺氧。最主要的是用的年限比一般的小池塘要长久，可以尽可能的减少一些不必要的经济损失。水库一般修建10到20米深，这样既适合小白鱼的生活水域，又可以避免一些空中天地。水库修建在地势低平坦有活水流动，四面环山的地方。这样天气炎热也不至于池中缺氧，池水温度过高，另外也便于管理。

（二）设备准备：

养殖小白鱼所用的设备一般有：水温测试仪、水质酸碱测试器、投料机、水质透明度测试仪、鱼苗筛选设备等。

6. 养殖方式

一般采用天然放养的模式进行：

早上投放天然有机饲料，正午投放青饲料。全天保证饮食充足，同时池中也可以方养一些小虾小螃蟹以便维持生态平衡。池旁边还可以饲养一些家畜，种植一些果树。生态循环养殖是有效利用每个环节的副产品，达到保护环境，有效降低农业生产成本，显著提高养殖效益的高效模式。

生猪——猪粪——鱼——池泥——果树/青草——生猪

7. 饲养管理

（一）幼鱼期的饲养管理：

a 育幼鱼期的生理特点

育幼鱼期是小白鱼比较特殊、难于饲养的阶段、了解和掌握幼鱼的生理特点，对于科学培育幼鱼至关重要，幼鱼与成年小白鱼有如下生理特点：

1. 温度调节能力差，个体及其微小，很容易受候环境的影响。因此周边环境的保护和温度的调节是幼鱼健康成长的关键，这等措施设备一定要搞好。
2. 代谢旺盛期，生长迅速，幼鱼代谢旺盛，心跳和呼吸频率很快，需要良好的氧气含量，保证水流动速率。
3. 胆小易惊，抗病力差，幼鱼胆小，异常的响动、生人进入池边和光线突然改变等都会造成惊群。生产中应创造安静的育雏环境，饲养人员不能随意马虎。幼鱼免疫系统功能低下，对各种病菌的易感性较强，生产中要严格执行免疫接种程序和预防性投药，增加幼鱼的抗病力。
4. 群居性强，幼鱼模仿性强，喜欢大群生活，一块儿进行采食、活动和休息。因此，幼鱼适合大群高密度饲养，有利于温度控制。但密度不能太大，防止缺氧的发生。

b 育幼鱼期的环境要求

1. 温度：温度与幼鱼体温调节、运动、采食和饲料的消化吸收等有密切关系。
2. 周龄以内幼鱼温度应掌握在15摄氏度~25摄氏度。两周后就可以放入水库进行天然饲养了。
3. 饲养密度：一般可以看你的水库大小来放养，可以采用每

平方米鱼数目来表示。在合理的饲养密度下，鱼采食正常，生长均应一致。密度过高生长发育不整齐，易发生缺氧而死亡，密度过小，导致资源的浪费。

c幼鱼的选择

选择健康的幼鱼是幼鱼成功的基础，由于种用的是近亲成熟白鱼、营养和遗传等先天因素的影响，初生幼鱼中常出现有弱、畸形和残疾等状况，对此需要淘汰。因此，选择健康的幼鱼是培育幼鱼成功的首要工作。幼鱼选择应从以下几个方面进行。

1. 外观活力幼鱼表现活泼好动，无畸形和伤残，反应灵敏，眼睛圆亮，为佳。而浮漂不动没有反应，腹部过大或过小、体鳞片有血丝或掉鳞者则为弱。

2. 鱼鳞整齐，体表光亮，干净无污染，游动迅速的为好苗。

d幼鱼的日常管理

3. 培育池温度、光照、氧含量的控制是幼鱼培育成功的最佳生活环境的关键。

4. 合理饲喂幼鱼，幼鱼肠胃容积小，消化力弱，日常喂养每5小时饲喂1次。

5. 分群时进行强弱分群，可以保证幼鱼的健康成长，提高成活率，在培育幼鱼过程中，要及时将发育迟缓、体质较弱的挑出，对于挑出的这一部分可以特殊照顾，提供优质服务，使其尽快成长。

6. 疾病预防严格执行免疫接种程序，预防传染病的发生。对于一些肠道细菌性感染要定期进行药物预防。等于开始长到二指宽后每一阶段开始对于进行注射鱼苗。以便保证每一阶

段鱼的健康成长。

7. 做好记录，记录内容有幼鱼死淘数、耗料量、温度、防疫情况、饲养管理措施和用药情况等，以便于对育幼效果进行总结。

（二）育成熟期的饲养管理

出生后到3~4个月后上市，这段时期称为育成期。这段时期，小白鱼已经具备了天然放养的条件，白天大部分以捕食小型生物和水藻类为主。基本上不用怎么管理，采取天然放养为主，这样才能品味到野生的那种味道，和天然绿色健康的味道，这种随其自然的养殖才配称生态环保。

总之，创业总是艰难的，现在的大学生中不乏有创业想法的人，而有想法又敢于去实现的却是少之又少，在现代社会竞争的压力下，就是要有敢干敢闯敢冲的劲头，才能够令市场经济具有活力。当然，创业不能是盲目的，要有足够详细的计划和勇气以及冷静的判断和独到的眼光。

山羊养殖可行性报告篇三

随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！

一、项目背景

千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着^{^v^}美好^{^v^}特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

这样我们创办古都开封花店以鲜花专递为市场切入点，兼顾长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有^v^古都开封花店^v^品牌优势的市场。是十分可行的。

二、公司项目策化

1、提供鲜明，公司使命

有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。我们的开封将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户。为人类创造最佳生活环境！

2、公司目标

立足开封，服务开封，辐射华中。创建花店一流的公司。

三、经营环境与客户分析

1、行业分析

我们的花店是面对广大市民的，有广阔的市场，消费目标定位在广大市民及在校大学生，将来生意好就将市场扩大到周围的县区，如果我的目标成功的话，目标市场的容量是可观的。

2、调查结果分析

本公司将对高级市民为重点进行客户分析，主要采取问卷调查和个别访谈的方式。

(1)有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为。

(2)购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种。

(3)在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲。

(4)接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性。

(5)影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等。

(6)购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，清明节，母亲节及圣诞节及朋友生日前后等。

3、目标客户分析

在校大学生购买一般不问价格的。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购1支(你是我的唯一)，3支(我爱你)，19支(爱情路上久久长久)，21支(最爱)等等，市民买花我们都要做到最好，物美价廉，给消费者一个满意的市场。

四、经营策略

1、小组成员：

杨蕴红主要负责公司事宜

鲁倩主要负责账目

杨美容主要负责鲜花包装

岗洪波主要负责市场调查和结果分析

2、营销策略分析

品牌策略

花店建设初始，我们便非常重视品牌。在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测，采取动态与静态页面相结合的设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新。

价格策略

花店在原料，包装，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。既走低价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求。

促销策略

(1) 宣传策略

山羊养殖可行性报告篇四

随着宝丰县政府出台一系列的政策与措施(如：高速路、铁路的建设开通，旅游业的兴起)，宝丰县的经济得到前所未有的发展，整个宝丰县出现一个繁荣的景象。伴随着宝丰县一些工业企业的建成投资，这样，直接上就大大地促进宝丰县经济的快速发展。从间接来说，这就进一步地提高了人民的生活水平，与之也促进了人民消费观念的变化，出现了对生活水平异常强烈的追求和对自身的生存发展也提出了更高的要求。这在一定的程度上，为养殖兔子的畜牧业提供了发展的潜力。

宝丰县地处北纬 $33^{\circ} 47' \sim 34^{\circ} 02'$ ，东经 $112^{\circ} 43' \sim 113^{\circ} 18'$ [1]。位于河南省中西部外方山东麓，北依汝河，南临沙河。东和东南与平顶山市郊区接壤，南和西南与鲁山县及平顶山市西区相连，西北与汝州市交界，北和东北与郟县毗邻。东西长54公里，南北宽27公里，总面积722平方公里；其中城区面积平方公里。

县城位于境区中部偏南，东北距省会郑州市134公里，东距平顶山市区30公里，西北距洛阳市141公里。为焦(作)柳(州)、孟(庙)宝(丰)铁路，郑(州)南(阳)西线、洛(阳)界(首)公路交会处，207国道南石公路及郑尧高速、宁洛高速公路过境而过，是河南省中西部重要交通枢纽，是全县政治、经济、文化、交通中心。

我们的养殖场，是一家具备综合服务、工厂化生产能力的现代养兔场。而且会将旅游成份融入其中，建成集养殖、饮食、休闲、娱乐于一体的综合性农业开发基地。因此，这不仅为企业带来新的利润点，也为整个宝丰县经济的发展带来巨大的促进作用。

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。

养殖场文化

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

统一行动计划

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。

强力培训计划

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。

直线供货计划

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。

公益促销计划

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。

品种多样计划

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。

广告支持计划

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。

跟踪督导计划

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。

公司产品

产品功能定位-----可爱、健康、美味

在社会上流传着一种错误观念：“认为吃兔子肉不健康，比

较燥火。”

但事实上兔肉营养价值很高，兔肉全身是宝。从医学观念讲，兔肉营养价值高、易消化、并有保健作用。《兔肉是一种营养价值较高的肉食品，也是一种保健性能较好的肉食品。兔肉与其他家畜肉食相比，具有蛋白质、赖氨酸、色氨酸、磷脂、矿物质(特别是钙)、烟酸含量高，脂肪含量低，胆固醇含量少，瘦肉含量多，消化率高，可食部分多的特点；兔肉性“甘、凉”、具有补中益气、凉血解毒的功能。兔肉中烟酸含量最高，烟酸又名抗赖皮病维生素，常吃兔肉有益人的肌肤健美，所以，又被称为“美容肉”。所以，兔肉是广大消费者所欢迎的滋补品，在山西等地有广阔的市场空间。资料显示，中国人人均年消费兔肉千克，而在欧美国家，这个数字是千克。也许正因为此，兔肉如今占中国肉类产品出口量的80%。

引进和开发新品种

结合市场的需求，稳定有效地引进和开发新品种，拓展自身产品的多样性，最终推向市场。

山羊养殖可行性报告篇五

赣州市吉埠xx养殖中心

赣县吉埠镇

发展背景：国家目前重视三农，农业政策好，自身来说，是农村户口，有自己的田地

基地优势：位于浅丘地带，河流边。土壤肥沃，一年降水量平合，灌溉方面，水源清洁。大田多，租金低。全国市场大，供不应求。

发展模式：初期主要以养殖泥鳅为主，在泥鳅养殖技术达到较高的水平和拥有稳定的市场时扩大养殖规模，具体扩大多少亩以当时的财力和土地政策而定。再打造养殖泥鳅的品牌。

成熟时期时开创一条副业和产业链。寻求更高的平台。

发展理念：以科学的思想去发展，以生态养殖为优势，以绿色农业为导向。不断的创新上进，创立自己的品牌。机械化操作程度提高，灌溉机械化，育苗科学化。

主要技术：土壤的测量，肥力 \square ph值。用水要无污染，取水方便，育苗有方法。品种的选择。采收，清洗（干净水，计划井水），打捞。

第一阶段：到专业的地方学习技术，在离家近的水田养殖泥鳅，要求保本，寻求市场，进出口通道，市场调查。投入10万（租地、材料、建田、麦苗、人工费、运输费）

第二阶段：时机成熟时，二年。建立养鱼场、甲鱼场等其他水产。发展水田剩余经济价值。

第三阶段：发展农家乐

首先，

1、选址及规划。

2、挖池塘。

3、做隔离。

其次，

1、选种，安排买苗品种、途径、时间。

2、建设场所。购买设备。温度计，湿度计。

3、挖井

4、食物。

投资预算：10万

人员：固定人员2名，员工根据情况要求需要安排：聘请临时人员。

市场：批发以赣州市为主，赣州菜市场及各饭店（特色菜），其他周边城市为辅。合伙人负责零售，我负责送批发。等我们形成规模，产品可以销售的更远。

运输工具：小型货车及三轮摩托车

销售技巧：抓好品牌和质量。

在销售总结下，品牌的作用非常重要。销售上必须注意信用，绝不能缺斤少两。只能多给，不能少给。

在宣传上，我们属于大学生创业，再者在电视台和报纸都有关系，可以免费给我们宣传。

风险：养殖业的风险高，所以我们以养殖业和副业相结合。以达到生态平衡。

后记：我们是大学生创业，既然选择了农业，那么我们就必须以现代的理念去建立，去经营。在思路上必须开阔，眼光必须长远。以及我们的目标不仅仅是个人致富，在我们致富的同时，必须尽力带动乡亲的富裕，必须有着大家富才是真的富的理念。选择三农，不仅是因为我需要在农业上创业，也是因为我是农民的儿子，我对三农的感情很深。