

# 奶牛养殖创业计划书(优质5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 奶牛养殖创业计划书篇一

我20xx年7月毕业于太原理工大学文法学院[]20xx年8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、班级管理等工作，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国内外市场脱颖而出，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民自己，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，大量实践证实，

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。

蚯蚓干重约为鲜重的12~21%，水分占鲜重的79~88%。在蚯蚓干体的化学成分中，主要有蛋白质、脂肪、碳水化合物和灰分。其中蛋白质的含量约占风干重的53.5~65.1%，蚓体中还含有丰富的畜禽所必需的氨基酸。经净化处理的蚯蚓的氨基酸含量都比较丰富，优于豆饼和玉米，接近于鱼粉和饲料料酵母相比，各有优缺点。蚯蚓的不足之处是，蚯蚓含硫氨基酸和赖氨酸较少，用来饲喂单胃动物时，最好补充一些含上两种氨基酸饲料或添加剂。

此外，蚯蚓体内还含有丰富的维生素a和维生素b族复合体。每100克蚓体(干)中含维生素b10.25毫克，维生素ba2.3毫克，铁的含量是豆饼的10倍多，是鱼粉的14倍，铜的含量是鱼粉的1倍，锰的含量是豆饼和鱼粉的4~6倍，锌的含量也高于豆饼、鱼粉的3倍以上。其它如钠、钾、镁等的含量都比豆饼高。钙、磷的含量低于鱼粉，但高于豆饼的2~3倍。

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 xx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。

## 奶牛养殖创业计划书篇二

(1) 选择适合放养的场地及搭建风雨棚鸡的生态养殖应远离城区、避免污染、环境安宁清洁、有清洁水源，选择地势较平坦的荒山、灌木林，以果林为主，在林地内地势较高、背风向阳、易防兽害和易防疫病的地点搭建风雨棚。风雨棚可用竹、木搭成人字型棚架，顶盖石棉瓦加茅草，四周用竹片等做简易围栏，只要能避雨、避暑、补饲、休息就行。为了便于管理，可在风雨棚旁建值班室和仓库。

(2) 选择适合放养的品种选用优质地方良种鸡，如固始鸡、清远鸡、草科鸡等适应性强、适合放养且符合市场消费需求的品种。

(3) 育雏期管理雏鸡幼小抵抗力差，不能直接进入野外饲养。3~4周龄前与普通育雏一样，进行人工育雏，脱温后转移到山上放养。因此一定要抓好3周前的管理，为后期生长奠定基础。

(4) 严把脱温期管理3周后开始进入脱温饲养，脱温期特别要注意外界气温，内外温差大，仔鸡抗逆力低，调节功能差，一时难以适应环境的变化，因此要选择天气暖和的晴天放养，开始几天，每天放养2~4h以后逐日增加放养时间，使仔鸡逐渐适应环境变化。棚舍附近需放置若干饮水器和料槽，让鸡自由采食，每天早上不要喂饱，把鸡放出去自由活动，采食天然饲料，太阳下山时将鸡群收回鸡舍并喂饱。刮风下雨天气停止放养，防止淋湿羽毛而受寒发病，同时还要防止天敌和兽害。

(5) 疫病控制野外放养鸡的活动范围广，疾病防治难度相应大些，因此免疫工作要求质量高、免疫剂量足，严格按照免疫程序，逐只予以免疫注射。特别是马立克、新城疫、传染性法囊病等主要传染病，决不能放松。同时要作好定期消毒，发现病鸡应隔离饲养，避免交叉感染。

(6) 饲养密度及方式针对不同的放养地确定不同的放养方式，每群一般500~1000羽为宜，第3~4周龄开始放养，围栏分区轮牧，每隔一周期换一块地，放养周期一般控制在一个月左右，这样鸡粪养林，且小草、蚯蚓、昆虫等有一个生养休息期，等下一批仔鸡到来时又有较多的小草、蚯蚓等供鸡采食，如此往复形成食物链。

(7) 饲料营养及饲喂雏鸡3周龄前可用全价饲料饲喂，3周龄后逐渐改喂五谷杂粮。温室育雏可按常规喂饲，脱温后第1周早

晚在棚内喂饲，中午补饲一次，以玉米、小麦、稻谷、豆类、红苕等天然谷物饲料逐渐增至代替全价饲料；第2周起中餐可以免喂，喂饲量早餐由放养初期的足量减少至七成，5周龄以上的大鸡还可以降至六成甚至更低些，晚餐一定要吃饱，5周龄后全部换为谷物杂粮，促进寻找食物，以增加鸡的活动量，采食更多的有机物和营养物。

## 2. 创新点

为了堵绝外来疾病的侵袭，在选雏前要进行实地考察，尽量在本地无传染病史的鸡场，选择种鸡普系登记齐全、管理规范、防疫制度健全的育雏厂调运，鸡的品种可选用抗逆性强的优良地方品种，如三黄鸡、麻鸡、来航鸡等。

(1)、适时开食和饮水：雏鸡先在舍内饲养，在雏鸡入舍后1—2小时即可给以饮水，可在水中加入5%的葡萄糖和多维维生素或配制0.01%的高锰酸钾溶液饮水，以增强鸡的体质，缓解应急反应，便于胎粪的排出。水温一般要接近舍温(20—22℃)，雏鸡一般在出壳24小时后开食，最初时可喂碎米，3日龄后改喂全颗粒饲料。

(2)、控制好鸡舍内的温度：刚出壳的雏鸡温度要求摄氏35℃(指与鸡背部同高处的温度)以后每5天降低1℃，在35—42日龄时温度最后降至20—22℃。在保温的同时，还需要通风换气，常用的保温方法有纸箱、热炕、育雏笼等。热炕的育雏方法是：炕上用砖砌成墙，用竹片做成拱形，棚高0.8—1.0米，四周用塑料薄膜覆盖做成简易小温室，在炕上铺垫短麦草、干锯末等，炕上的垫料2—3天要更换一次。

(4)、舍内饲养密度要适宜：0—10日龄的雏鸡每平方米40—50只，10—20日龄30—40只，20—30日龄20—30只，42日龄每平方米20只。

(5)、注意通风：鸡舍内要通风，它能给鸡保证足够的氧气，

但要防贼风。

(6)、定期喂不溶性沙砾。沙砾能增强鸡的消化功能，有利于鸡的生长发育。

(7)、一片林地以放养20xx羽为宜，规模大不便管理，规模小效益低，每公顷林地放养3000羽土鸡为宜。晚春到中秋可放养，冬季气温低，虫草减少，应停止放养。

## 奶牛养殖创业计划书篇三

### （一）市场需求分析

富，是少年儿童发育和老年病后恢复的进补品，有着与圈套养鸡所不能具备的特点，因此，该产品在市场上供不应求，有着良好的发展前景。

### （二）市场竞争与效益分析

#### 1、经济效益分析：

年饲养1000只土鸡，需鸡苗、饲料、防疫费等生产成本2万元，其产出土鸡、土鸡蛋收入为4万元，除去成本，获利2万元。因此，具有较好的经济效益。

#### 社会效益分析：

高山无公害食品是当今社会人们在吃食方面所想往的，高山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。

### （一）近期计划

在一年之内，将养鸡场办成养鸡企业。养鸡企业包括2个养鸡场，实现轮换放养模式，进行批量销售。另外，组建与参加养鸡合作社，综合养鸡户的力量，建立品牌，提高声誉，实现现代化企业管理模式。

### （二）远期计划

在三年之内，建立土鸡，果园，林地以及其他家禽多样化综合发展模式。养殖企业将承包荒山、林地，利用土鸡粪便发展果园，经济林木。另外，本企业将进行土鸡产品深加工，如速冻土鸡，土鸡餐馆等，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。

## 三、成本预算

### （一）薪资预算

雇员3人，饲养员2名，每人月薪600元，技术员1名，月薪1000元，共计26400元/年。

### （二）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）办公、饲料间：6000元

（3）运输车一辆：23000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7.8万。因为土鸡在一年内分为2批饲养，所以前期投入资金不需要7.8万。按鸡苗，疫苗药品，饲料三种大宗耗费计算，第一批土鸡需要21000元，前期投入资金约为1.45万，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。）

## 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。

(5) 建立合作社，扩大影响力，打开销路。

(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。

## 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：利用合作社关系，由合作社推广营销。

(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) 将养殖场发展成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。

文档为doc格式

## 奶牛养殖创业计划书篇四

### 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。自家种植或从村民处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。

## 奶牛养殖创业计划书篇五

(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z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z□

(5) 建立合作社，扩大影响力，打开销路。

(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。