

2023年商业计划书(汇总8篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

商业计划书篇一

商业计划书路演是一种向投资者展示自己的企业或项目愿景、商业模式和商业计划的方式。作为一种重要的创业工具，它可以帮助创业者获得资金和资源支持，推动企业的进一步发展。在我参加的商业计划书路演中，我深刻体会到了路演的重要性和艰辛，同时也对自己的商业计划书有了更深入的理解和思考。

第一段：准备阶段

在商业计划书路演前，我花费了大量的时间和精力进行准备。首先，我对市场进行了深入的研究，了解了竞争对手、市场规模和发展趋势等关键信息。然后，我对自己的商业模式进行了优化和完善，使其更具有竞争力和可行性。接下来，我制作了一份简洁明了、重点突出的演示文稿，以便在路演中向投资者展示。最后，我进行了多次模拟演练，提高了自己的演讲能力和表达能力。这个准备阶段的工作为我后续的路演打下了坚实的基础。

第二段：路演过程

在商业计划书路演中，我首先向投资者介绍了我的企业或项目的背景和愿景，以便让他们了解我所经营或打算经营的行业和领域。然后，我详细地展示了我的商业模式和商业计划，包括产品或服务的特点、市场定位和商业运营等方面。同时，我通过数据和案例等方式向投资者证明我的商业模式和商业

计划的可行性和前景。最后，我对投资者提出了自己的资金需求和希望获得的资源支持，并解答了他们提出的问题和疑虑。整个路演过程紧凑而有条理，让投资者对我的企业或项目有了更加全面和深入的了解。

第三段：反馈与总结

在路演结束后，我收到了来自投资者的反馈和意见。有些投资者对我的商业计划书给予了积极评价，并表示愿意提供资金和资源支持。有些投资者则提出了些许疑虑和建议，希望我进一步完善我的商业模式和商业计划。对于这些反馈和意见，我非常重视，并对其进行了认真总结和反思。我对自己的商业计划书进行了进一步的修正和完善，使其更具有说服力和可行性。

第四段：经验与收获

通过参加商业计划书路演，我获得了一些宝贵的经验与收获。首先，我学会了如何将复杂的商业模式和商业计划以简洁明了的方式向投资者展示。其次，我深刻体会到了良好的演讲和表达能力对于路演成功的重要性。再次，我认识到投资者更关注的是商业模式的可行性和前景，而非我个人的能力和经验。最后，我明白了路演只是获得资金和资源支持的第一步，后续还需要进一步的推动和发展。这些经验与收获将对我未来的创业和发展产生重要的影响和指导。

第五段：展望与期望

通过商业计划书路演，我对自己的企业或项目有了更清晰的认识和思考，对市场和竞争环境有了更全面的了解，对投资者的需求和期望有了更深入的了解。我希望将这次路演的经验与教训融入到今后的创业实践中，进一步优化和完善我的商业模式和商业计划。我也希望能够通过不断的学习和实践，提升自己的创新能力和创业能力，实现自己企业的快速发展。

和持续成功。

总结：

商业计划书路演是创业者向投资者展示自己企业或项目的重要途径，通过充分的准备和精彩的演讲，可以获得资金和资源支持，推动企业的进一步发展。通过这次路演，我对自己的商业计划书有了更深入的理解和思考，对创业过程中的挑战和机遇有了更全面的认识。我相信，在今后的创业实践中，我将能够更好地应对各种挑战，取得更大的成功。

商业计划书篇二

由于特许经营合同中有明确规定，特许经营店只能销售甲方购买的甲方品牌产品或甲方指定的代理商，即蝶恋花品牌产品，因此应遵守合同规定，只销售“蝴蝶花”品牌的相应产品。

即便如此，你也可以和总公司商量，从总公司购买原材料或半成品，在加盟店手工制作相关面料，作为吸引客户、促进销售的一种方式。这种方案需要和总行协商后才能实施。

根据合同规定，加盟店需要支付一定的品牌加盟费，共计13800元；同时要求缴纳运营保证金3800元。

开这种布店，需要到当地工商局办理营业执照和税务登记证，这些证件需要缴纳一定的费用。具体号码可以咨询当地工商局。

店铺的位置需要在一个热闹繁华的地方，所以店铺的租金也不是小开支，控制在3000元左右。

店面装修：根据合同，北京总公司将提供合同规定的店面橱柜装修方案和甲方免费赠送的蝶恋花形象商务用品及促销品，

这样可以节省请人设计的费用，只需装修公司按照总公司提供的方案进行装修，并支付相应费用，装修费用5000元。

店里需要安装空调，空调安装费20xx元。

店铺开业后需要进行广告宣传，广告费用20xx元，广告支出必不可少，以后广告投入也会相应增加。

根据合同，店铺开业后，需要保证一定的进货数量不低于8000元，我们确定第一次进货数量为15000元。

既然是外地开的店，就要考虑相应的住宿问题，住宿费用控制在800元/月。

以上费用汇总如下表：

品牌加盟费13800元，营业毛利3800元

第一批购买15000元，店铺租金3000元

店面装修5000元，空调安装20xx元

广告费20xx元，住宿费800元

各类文件费用为人民币20万元

合计：45600元

“蝴蝶花”布艺产品属于时尚产品的一种，所以在一些比较热闹繁华的地区，应该选择店面，平时和周末人比较多的地方，类似步行街。当然，考虑到租金也要考虑在内，一般繁华地区租金会高一些，可以选择折中方案。

同时也要考虑周边情况，看看周围有没有类似的店铺，尽量

避免不必要的竞争。当然，周边的店铺不可能是不相干的店铺，不可能在一堆小吃店中间开店，所以最理想的位置应该是类似步行街的地方。

“蝴蝶花”面向风格面料的消费群体主要包括以下群体：

1. 时髦的年轻女孩：她们用“蝴蝶花”来装扮和装饰房间，比如布制的包包和布制的挂件，都是女孩非常愿意购买的东西，同时一些可爱的布制玩具也会受到女孩的青睐。
2. 家庭条件丰富的女性：“蝴蝶花”有一大类产品属于家居类，非常适合有一定经济条件的人购买。他们购买这些美丽的织物产品来装饰他们的家，提高他们的生活品味。
3. 一些小男孩：很多男孩都有给女孩送礼物的习惯。既然女生喜欢这样做出来的小玩意，肯定会花钱买这些人参产品当礼物。
4. 家境好的孩子：有些父母可能会在带孩子出去逛街的时候给孩子买一些精致便宜的布艺产品。这些小布艺产品肯定会让孩子放下的。

根据上述主要消费群体，我们可以制定相应的销售策略。

从进货品种来看。对于年轻女孩来说，你可以进入一些时尚实用的面料产品，比如包包等。，价格控制在30-100元；也可以买一些可爱的小布艺产品，比如饰品，布艺玩具，价格可以在10左右。对于第二类，一些适合家庭使用的面料产品，如枕套、电话机等。，都要求尽量精致，价格可以在10元以上，几十元甚至几百元。毕竟这种消费群体是有一定经济基础的。第三组不需要和第一组不同的产品。第四组当然要有的一些小巧精致的布艺玩具，但是价格要控制在10元以内，最多不超过20元。如果价格太贵，一般父母都不愿意买。

从店铺布局来看。由于店面面积较小，家用面料产品应该不会太多，所以销售的主要产品应该是礼品和配件用的面料产品。针对这种情况，店铺的布局要尽量紧凑精致，要有足够的空间让大家选择；同时向“蝴蝶花”学习，结合苏州店的成功经验，可以在店内设置小长桌，店内提供半成品原料，让顾客自行制作一些面料产品，收取半成品价格。这个模式很适合孩子，也适合部分女生。

为了更好的吸引消费者，在店内提供半成品后，做的比较好的顾客甚至可以采取免费赠送的形式。同时，对于大型家居用品，买一送一，也就是送一个小布艺玩具。

一些精致的包装可以让顾客在购买后感到优雅。

对于一些关系密切的客户，他们甚至可以送货上门。

广告是很重要的一块，要注意广告效果，投资广告。

广告主要包括：

1) 店铺开张，可以搞得隆重一点，比如放鞭炮。

2) 打印相应的传单。可以印一批传单，主要介绍店铺的基本情况 and 店铺内的商品。开业前和开业当天可以突出一两个产品，分发给沿街路人；同时，要定期制作一些广告传单，可以分发给周围的一些学校和更远的一些街道。

3) 注意客户的广告效果。可以买一批便宜的小布艺饰品，在上面印上店铺地址，送给定期来店铺的顾客，即使不消费，也可以送人。一个顾客就是一个活广告，肯定会增加店里的顾客数量。

4) 在销量可观的情况下，广告公司也可以做相应的大广告(大型广告图片可以向总部申请)。在相对繁华的地区发帖

要花一定的钱。

5)当然，如果更有可能的话，也可以在当地流行的报纸上刊登广告。

前三点可以尽快实施，后两个方案由店内销量决定。总之，广告投入是必不可少的，只有保证一定的广告投入量，才能增加销量。

由于产品是从总部直接发货，应该不会有质量问题，所以唯一的问题是产品必须针对当地消费者，产品类型要根据每月的销售情况进行调整。

除了产品本身，服务是最重要的一块，今天是一个“顾客就是上帝的时代”，所以服务会直接影响营业额。

首先，真诚待人，微笑待人，这是最基本的条件。

其次，要有耐心，忍受客户不知疲倦的挑剔。

此外，我们应该积极向客户介绍各种产品。

最后，我们应该接近客户，拉近他们之间的距离。

总行规定一公里内不开设第二个加盟点，同类面料竞争相对较小。所以如果排除内部竞争，竞争就主要来自外部。因为我们的布店定位有点像礼品店，大部分竞争来自其他礼品店，因为对于同一个人，如果他已经在别的地方买了礼物，他就不会再买第二个了。

为了让顾客第一时间来店里购买，不仅要增加前期的广告，还要提高服务质量。同时，他们应该从事更多的宣传活动，并做好这些。我相信他们可以克服来自外部世界的竞争，也可以让他们的商店长期经营。

当然，做任何事情都有一定的风险。在确保其基本工作到位的情况下，即实现良好的服务态度、良好的资金周转和与总行的良好合作，主要风险来源是：

1. 市场分析不足，店铺地址选择不当。
2. 客户群体分析不到位，进口商品无法满足消费者口味。
3. 当地的礼品店竞争激烈，没有市场。
4. 当地治安有问题，店铺无法生存。
5. 如遇火灾、洪水等不可抗力。

如果我们能够对市场保持警惕，积极向消费者反馈，基本上可以消除前三种竞争。如果遇到后两种风险，只能和总行协商。

商业计划书篇三

商业计划书是一份为了想要开始一项新的业务或扩展现有业务的企业而编写的书面计划。在创业和发展企业的过程中，商业计划书扮演了至关重要的角色。在我的经验中，我认为编写商业计划书并不是一件简单的事情。仅凭想法不足以成为一份成功的计划书。经过不断的实践和总结，我对于商业计划书有了自己的一些心得和体会。

第二段：确定目标和目的

在编写商业计划书时，首先要明确自己的目标和目的。不同的企业需要的商业计划书可能会不同。企业家们需要确定自己想要通过商业计划书实现什么样的目标。例如，有些企业可能需要更多的投资，而另一些企业可能希望更好地收集客户反馈，因此在编写商业计划书时应该有所不同。

第三段：详细阐述公司的愿景和使命

在商业计划书中，企业家们需要详细阐述自己的公司愿景和使命。这是一个使公司定位更清晰并帮助新客户和投资者更好地了解公司的重要步骤。企业家需要说明他们的商业目标是为了什么，以及他们如何与客户交互以实现这些目标。

第四段：市场调查和竞争分析

在编写商业计划书时，必须对市场进行调查和竞争分析。早期调查和分析可以帮助企业家们更好地理解他们的目标市场和竞争对手，以及如何在竞争激烈的市场环境中生存下来。此外，企业家们还应该分析自己的优势和不足，以及如何使自己在竞争环境中更具有竞争力。

第五段：财务计划和预算分析

在商业计划书中，财务计划和预算分析是不可或缺的部分。财务计划包括预算，应收账款，应付账款等，这些将有助于企业家们了解项目的商业规模和投资成本，以及他们需要在预定时间内达到的业务目标。此外，企业家需要详细说明如何将资金投资到项目中，以最大程度地减少成本并最大化收益。

结束语：

商业计划书不仅是一个长期的工具，而且也是替代您的愿景和计划的文件。企业家需要花费时间来完成一份全面的商业计划书，并对其不断完善和更新，以确保他们的公司在努力实现自己的目标时保持清晰的方向。我的这些经验和体会，仅仅是为了帮助有志于创业的人们更好地理解商业计划书的基本要素和步骤，并不断进步实现自己的目标。

商业计划书篇四

1. 力求表述清楚简洁。
2. 关注市场，用事实和数据说话，
3. 解释潜在顾客为什么会掏钱买你的产品或服务。
4. 站在顾客的角度考虑问题，提出引导他们进入你的销售体系的策略
5. 在头脑中要形成一个相对比较成熟的投资退出策略。
6. 充分说明为什么你和你的团队最合适作这件事。
7. 要声明公司的目标。

1. 对产品/服务的前景过分乐观，令人产生不信任感
2. 数据没有说服力，比如拿出一些与产业标准相去甚远的数据。
3. 导向是产品或服务，而不是市场。
4. 对竞争没有清醒的认识，忽视竞争威胁。
5. 选择进入的是一个拥塞的市场，企图后来居上。
7. 没有仔细挑选最有可能的投资者，而是滥发材料。

商业计划书篇五

商业计划封面看起来要既专业又可提供联系信息，如果对投资人递交，最好能够美观漂亮，并附上保密说明，而准确的

目录索引能够让读者迅速找到他们想看的内容。

这是一个非常重要的纲领性前言，主要是概括介绍企业的来源、性质、目标和策略，产品和服务的特点，市场潜力和竞争优势，管理队伍的业绩和其他资源，企业预期的财政状况及融资需求等信息。

将企业的历史、起源及组织形式作出介绍，并重点说明企业未来的主要目标（包括长期和短期），企业所供产品和服务的知识产权及可行性，这些产品和服务所针对的市场以及当前的销售额，企业当前的资金投入和准备进军的市场领域及管理团队与资源。

描述企业定位行业的市场状况，指出市场的规模、预期增长速度和其他重要环节，包括市场趋势，目标顾客特征，市场研究或统计，市场对产品和服务的接受模式和程度，对投资者而言，要让他确信这个市场是巨大且不断增长的。

明确指出与企业竞争的同类产品和服务，分析竞争态势和确认竞争者信息，包括竞争者的身份、来源和所占市场份额，他们的优点和弱点，最近的市场变化趋势等，同时认真比较企业与竞争对手的产品和服务在价格、质量、功能等方面有何不同，解释企业为什么能够赢得竞争。

列举企业当前所提供的产品和服务类型，以及将来的产品和服务计划，陈述产品和服务的独到之处，包括成本、质量、功能、可靠性和价格等，指出产品所处生命周期或开发进展，如果本企业的产品和服务有独特竞争优势，应该指出保护性措施和策略。

包括企业的实际财务状况，预期的资金来源和使用，资产负债表，预期收入（利润和亏损状况）以及现金流量预测等。这部分内容是商业计划的关键部分，制定过程中最好能寻求会计师和其他专业人士的帮助，财务预测的设想总是先于

实际的数字，所以，预测要现实合理并且可行。

这部分应附上关键人员的履历、职位，组织机构图表，预期市场信息，财务报表以及商业计划中陈述的其他数据资源等。

商业计划书篇六

商业计划书是开展商业活动、筹集资金和拓展市场的必要前提。作为一份重要的商业文件，商业计划书不仅需要具备详尽的市场研究、完善的财务预测，更需要表现出企业家的思维方式和实现目标的决心。本文将针对我对商业计划书的探究心得体会进行总结和分享。

第二段：商业计划书的核心信息

商业计划书的核心信息包括三大部分：企业介绍、市场分析和财务预测。企业介绍一般分为以下几方面：公司背景、管理团队、产品服务、营销策略等。市场分析则主要从行业总体、竞争对手、消费者需求、销售渠道等方面入手提供全面、真实的市场分析。注意：在做市场分析时一定要客观，切记夸大地描绘市场，否则反而会博得不信任。财务预测一般包括资金需求、资金投入、三年市场预测情况等方面。商业计划书结束后，企业家一定要勇于担当，从纸面计划走向现实执行。

第三段：商业计划书的写作技巧和注意事项

商业计划书的写作过程需要繁琐的管理，其中主要的技巧和注意事项包括以下方面。首先，要清晰描述自身产品服务质量和竞争优势。其次，在寻找投资人时要注意他们在行业上的知名度、出资能力以及是否有留给创业者的话语权。然后，在写商业计划书时，创业者一定要放平心态，认真考虑项目缺点及可能出现的风险，并考虑如何降低投资风险。最后，创业者在绘制商业计划书时，更要把握市场需求动态，掌握

好产品变革方向 and 市场需求，重点考虑和分析竞争对手个性化市场策略、销售创意方案、网络营销等。

第四段：商业计划书落实策略

商业计划书的落实是商业计划书的最重要部分。在落实计划时，企业家要以市场需求和创新能力为主轴，发挥企业家的创意，不断推进创新产品研发工作。同时，也要重视把握消费者体验、维护消费者利益、以消费者需求为核心，不断提高消费者满意度。同时，要加强金融、法律、企业治理等方面的建设，做好财务管理、内部控制和审计监督工作。

第五段：总结

商业计划书是商业成功路程中的重要环节，需要考虑市场和投资环境、企业宏观计划、具体市场战略等具体项目。创业者需要注重市场策划、营销创意、深入了解竞争对手、把握行业趋势等方面的笃学、拼搏研究，开拓视野，善于使用一系列创意、商业心理学、网络营销等生产力工具。最终，创业者可以根据自身理念、市场动态、投资人期望等方面权衡考虑、灵活适应发展起伏，达成更为成功的商业成果。

商业计划书篇七

xx黑鸡体型中等，紧凑，匀称。成年公鸡体重1公斤，体态雄壮健壮，鸡冠单一，直立鲜红，羽毛黑色；成年母鸡体重1公斤，单冠，黑色羽毛，体型纤细□xx乌鸡好吃，是很好的营养滋补产品。

公司的发展理念是：生态、环保、健康。目的是让更多的人吃到优质的鸡肉和更多的绿色食品。因为现在人们已经意识到药物残留对人体的危害，市场上有多少商品让人放心？有多少产品能保持本色？几乎没有，这些商品或多或少都失去了原本的本色。随着人们生活水平的提高和饮食条件的极大改

善，人们的观念也在发生变化。他们不在乎吃穿，更注重吃的食物是否健康，自然更喜欢绿色食品，所以这款产品的销售前景非常大。

我公司的产品严格按照生产程序生产，如选择强壮的一级鸡，科学的免疫程序，传统的林网放养方式，坚持足够的饲养年龄上市，完全可以满足消费者的要求。

一、市场分析

该公司面临的最大的竞争对手是肉鸡产品。

(一) 竞争对手的优势和劣势：

1. 优点：

饲养周期短，成本低，易于管理，可规模化生产。

2. 缺点：

肉类水分含量高，蛋白质含量低，脂肪含量高，口感差，抗病能力差。肉类受合成饲料影响，含有大量添加剂、激素、抗生素等有害物质。

(2) 我们产品的优缺点：

1. 优点：

蛋白质含量高，营养全面，抗病能力强，肉质细嫩，是强身健体的上乘食品，对人体无副作用，堪称绿色食品。

2. 缺点：

投料周期长，成本高，难以规模化生产。

保健食品彼此接近，说明大家已经有了这种“绿色意识”。因此，公司的产品有很高的消费者认可度，也有广阔的发展空间。

3. 风险分析

土鸡养殖的风险主要体现在三个方面：

1. 价格风险：肉价市场的变化。随着物价的上涨和生活水平的提高，土鸡价格波动小，所以价格风险也低。
2. 疾病风险：目前，马立克氏病、新城疫、禽流感、传染性法氏囊病、鸡白痢、鸡痘、传染性支气管炎、球虫病、线虫病是主要的防疫对象。土鸡饲养虽然疾病少，但必须贯彻“预防为主，防治结合”的原则。

水产养殖最大的风险是疾病风险，可以控制到最小。

3. 自然灾害风险：洪水、火灾、雪灾、气温等风险因素不高。

4. 商业选址

(1) 操作模式

公司性质：独资还是合资

公司名称：沧州神农兴邦农业发展有限公司

公司人员构成：1名经理，6名员工，4名顾问，想招几个人。

(2) 选址

选址应符合下列要求：

1. 交通便利，远离居民区和高速公路，噪声污染小；

2. 座位朝南，避风，阳光充足，水资源丰富；
3. 土地面积大，易于管理；
4. 地势高，土壤坚实。

这样既方便了鸡病的预防，又方便了物料和产品的运输，使鸡有足够的活动范围和饲料来源，有利于鸡的生长。

5. 工厂和设备

(a) 工厂建设：

一般可以建塑料大棚鸡舍来养殖土鸡：

温室鸡舍的建设是基于经济、方便、灵活、就地取材的原则。竹、木条(锯屑)、塑料薄膜、遮阳网、反光纸是主要的建筑材料。饲养土鸡的管家一般都会建150平米的双层鸡舍。鸡舍长25米，宽6米，高2.5米；内部结构以毛竹为支撑架，锯板屑木条为木板，构造成高出地面0.6米的中间层和高出中间层0.6米的上层。这是一个多架、干燥、干净的土鸡栖息地。面积约300平方米(中、上层)的双层家禽大棚，可一批饲养3000 ~ 4000只鸡。也可以建一个简单的单层鸡舍，长25米，宽6米，高2.5米，一批可以养2000只左右。

温室内部应按5米长度划分，用渔网隔开，中间有1米过道。目的是防止鸡群在有外界刺激的紧急应对中聚在一起，容易死亡；另外，便于管理。

温室四周，离地0.5-0.8米，用渔网固定，每个房间开一个小洞。天气炎热时，可以将塑料薄膜覆盖到渔网的上边缘，便于通风；天气冷的时候，放下所有的塑料薄膜保暖。这就是塑料大棚的“冬暖夏凉”。

此外，应修建遮荫棚和沙坑。

(3) 设备准备：

用于饲养土鸡的设备一般包括：

水塔、电灯、取暖设备、饮水设备、喂食设备、防病设备。

六种育种方法

一般采用林网放养的方式。

鸡早上放生，白天自由吃虫草，晚上回来集中补饲。确保全天有足够的饮用水。鸡粪可以作为有机肥育肥果树，也可以发酵后用于水产养殖。努力实现生态循环和养殖。

生态循环农业是有效利用各环节副产品、保护环境、有效降低农业生产成本、显著提高农业效率的有效模式。

育雏期间的喂养管理：

从出生到30天的时期称为育雏期。

一、土鸡育雏期的生理特征

育雏期对土鸡来说是一个特殊而困难的饲养期。了解和掌握鸡的生理特性对科学育雏非常重要。与成年鸡相比，鸡具有以下生理特征。

1. 调节体温的能力差。鸡个头小，产热少，绒毛短，保温性能差。初孵雏鸡的体温比成年鸡低2~3摄氏度，到10日龄才接近成年鸡的体温。调节体温的能力在3周结束时趋于完美。因此，在育雏期间，应加热设施，以确保鸡的正常生长发育所需的温度。

2、新陈代谢旺盛，生长迅速，鸡的新陈代谢旺盛，心跳呼吸频率快，需要鸡舍通风良好，保证新鲜空气的供应。小鸡长得很快。正常情况下，2周龄、4周龄和6周龄的体重分别是出生体重的4倍、8.3倍和15倍。因此，必须提供营养良好的配合饲料，创造良好的饲养条件，如充足的光照、合理安排饲养设备、适当增加饲养次数和饲养时间。雏鸡容易缺乏的营养素主要是维生素(如维生素b1、维生素b1、烟酸、叶酸等)。)和必需氨基酸。长期缺乏会引起疾病，要注意补充。

3. 弱鸡的消化道比成年鸡短，消化功能有一个逐渐改善的过程。鸡应该少吃多餐，增加喂食次数。

4. 胆小易惊，抗病能力差，小鸡胆小，声音异常，陌生人进鸡舍，光线突变都会引起恐慌。生产时要创造安静的育雏环境，不能随意更换饲养者。鸡的免疫系统功能低下，对各种传染病的易感性很强。在生产中，应严格执行免疫程序和预防性管理，以提高鸡的抗病能力。

5. 小鸡善于群居和模仿。他们喜欢群居，一起吃喝，一起活动，一起休息。因此，雏鸡适合大规模高密度饲养，有利于保温。但密度不能太高，以防啄癖。

b. 育雏期的环境要求

1. 温度:温度与雏鸡的温度调节、运动、采食量和饲料消化吸收密切相关。育雏温度应控制在2周龄以内 $35^{\circ}\text{C} \sim 38^{\circ}\text{C}$ ，然后每周降低 $2^{\circ}\text{C} \sim 3^{\circ}\text{C}$ 。温度计的读数只是一个参考值。在实际生产中，应根据鸡的饲养和饮水行为是否正常来确定温度。鸡伸腿，展翅，奔跑。跳跃，打斗，躺在地上，拉伸休息，呼吸均匀，羽毛饱满，干净有光泽，都证明温度合适；小鸡抱团，轻声唱歌，站着不动，缩着头，吃的水少，羽毛湿，站着不稳，说明温度低；鸡舒展翅膀，张嘴呼吸，多喝水，找个低温的地方休息，跑到笼子边上，说明温度偏高，要马上通风降温。冷却时，注意温度降不要太大。如果鸡挤到一

边，说明有贼风袭击，立即检查风口挡风板是否错位，检查门窗是否关好或被风吹开，并采取相应措施保持屋内温度平衡。育雏温度对1-30日龄的鸡非常重要，控制温度是育雏成败的首要条件。

2. 湿度:雏鸡从湿度高的孵卵室转移到孵卵室，湿度需要一个过渡期。要求第一周70%~75%，第二周65%~70%，以后60%~65%。育雏初期的高湿度有助于吸收剩余的蛋黄，维持羽毛正常生长和替换。干燥环境中的灰尘会诱发呼吸道疾病。由于环境干燥，鸡容易脱水，饮水量增加导致消化不良。生产中要考虑前期加湿和后期防潮措施。

3. 通风:通风的目的是排出屋内的污浊空气，换成新鲜空气。还能有效降低屋内湿度。自然通风主要靠开、关窗户来完成，机械通风靠风扇来完成。在生产中，冬季要特别注意通风。

4. 光照:育雏期前7天，采用24小时连续光照系统，光照强度为50lx(相当于1平米15-20瓦白炽灯光)，便于雏鸡熟悉环境，找到喂食饮水位置，也有利于保温。7~14日龄，每天光照20小时；14~21日龄，每天光照16小时。使用自然光后，光强会逐渐减弱。发现红光和绿光可以有效防止啄癖，但使用弱光更简单有效。

5. 饲养密度:饲养密度的单位往往以每平方米的鸡数来表示。在合理的饲养密度下，鸡可以正常进食，生长均匀。密度过大，生长发育不规律，容易啄癖，死亡率高。密度低导致资源浪费。

生态农业商业计划2 1。主要技术要点

(1)选择合适的备货场地，搭建风棚。鸡的生态养殖应远离市区，避免污染，有安静清洁的环境和清洁的水源。选择地势相对平坦的荒山、灌木林，以果林为主，在潜力大、背风、向阳的林地修建防风棚，便于防止动物破坏和防疫。遮阳篷

可以用竹子和木头做成人字脚手架，上面盖石棉瓦，草顶茅草，四周用竹片做成简易围栏，只要能避雨、散热、补饲、休息即可。为了便于管理，可以在雨篷旁边建值班室和仓库。

(2) 选择适合放养的品种，选择优质的地方良种鸡，如固始鸡、清远鸡、草柯鸡等适应性强、适合放养、满足市场消费需求的品种。

(3) 育雏期管理的雏鸡抵抗力差，不能直接在野外饲养。3 ~ 4周龄前，和普通育雏一样，进行人工育雏，解温后转移到山里放养。所以一定要特别注意三周前的管理，为以后的成长打下基础。

(4) 经过3周的严格关温期管理，开始进入关温饲养。在关温期，要特别注意外界温度，因为内外温差大，雏鸡抗逆性低，调节功能差，很难适应环境的变化。因此，我们应该选择天气温暖的晴天在头几天每天放养2 ~ 4小时，然后每天增加放养时间，使雏鸡逐渐适应环境的变化。棚边要放几个饮水机和水槽，让鸡自由进食。不要每天早上喂它们。让鸡自由活动，吃天然饲料。太阳下山后，把鸡带回棚里喂。刮风下雨时停止放养，防止羽毛受潮受凉，同时防止天敌和动物伤害。

(5) 疾病防治散养鸡在野外的活动范围较广，疾病防治的难度也相应较大。因此，免疫工作要求质量高，免疫剂量充足，严格按照免疫程序对鸡进行逐一免疫。尤其是马立克氏病、新城疫、传染性法氏囊病等重大传染病，一定不能放松。同时要定期消毒，病鸡要隔离饲养，避免交叉感染。

(6) 饲养密度和方法根据放养面积的不同，确定不同的放养方式。每群羽毛一般以500 ~ 1000根为宜。放养开始于第3 ~ 4周，轮牧以围栏方式进行。备货期一般控制在一个月左右。这样用鸡粪养森林，草、蚯蚓、昆虫都有休息期。等下一批鸡到了，草多了，虫多了。

(7) 饲料营养和饲养鸡在3周龄前可饲喂全价饲料，3周龄后逐渐转为全价粮。温室育雏可按常规饲养，解冻后第一周早晚在棚内饲养，中午补饲一次，逐渐增加玉米、小麦、大米、豆类、红薯粉等天然谷物饲料替代全价饲料；从第二周开始，中餐可以免喂，早餐的喂食量可以从放养初期的足量减少到70%，5周龄以上的鸡可以减少到60%甚至更低。晚餐一定要吃饱，5周后全部换成杂粮，促进寻找食物，增加鸡的活跃度，多吃有机物和营养物质。

2. 创新?革新

为了阻断外来疾病的入侵，在选择雏鸡前应进行实地调查。当地无传染病史的鸡场应尽可能选择登记完整、管理规范、防疫体系健全的育雏植物。鸡种可以从抗性强的地方良种中选择，如三黄鸡、麻鸡、莱航鸡等。

(1) 及时开始进食饮水:先在屋里养鸡，进屋后1-2小时可给鸡饮水。水中可加入5%葡萄糖和多种维生素或配制0.01%高锰酸钾溶液饮水，以增强鸡的体质，缓解突发事件反应，方便胎粪排出。水温一般接近室温(20-22℃)。鸡通常在脱壳24小时后开始进食。开始可以用碎米喂养，3天龄后再用全价饲料喂养。

(2) 鸡舍内温度控制:初孵鸡在35℃(与鸡背等高的温度)后，每5天降温一次，最后在35-42日龄降至20-22℃。在保温的同时，需要通风。常用的保温方法有纸箱、热炕、育雏笼等。热炕的育雏方法是:炕上用砖砌墙，用竹片做拱，棚高0.8-1.0米，四周用塑料薄膜覆盖做简易大棚，炕上铺短麦秸和干锯末，炕上的垫料需要每2-3天更换一次。

(5) 注意通风:鸡舍要通风，能保证鸡有足够的氧气，但要防贼风。

(6) 定期喂入不溶性砾石。砾石能增强鸡的消化功能，有利于

鸡的生长发育。

(7)林地饲养2000只鸡为宜，规模大，效益低，管理不便。每公顷林地最好放养3000只鸡。春末中秋都可以备货。冬天气温低，冬虫夏草减少，应停止放养。

商业计划书篇八

商业计划书是创业者展示自己想法和潜力的重要工具。近期，我有幸阅读了一份优秀的商业计划书，深受启发。今天，我想分享我的心得体会，希望能够给其他创业者带去一些思路和灵感。

第二段：了解市场与竞争

这份商业计划书以对市场与竞争的了解为基础。作者详细分析了市场规模、潜力和趋势，提出了有前景的商业模式。他还调查了竞争对手的优势和劣势，从而找到自己的定位。这给我一个很重要的启示，即在创业前必须对市场进行详尽的调研，全面了解竞争环境，以便制定更有效的商业战略。

第三段：创新与独特性

创新与独特性是一个商业计划书成功的关键要素。这份优秀的商业计划书充满了新颖的想法和独特的特色。作者创新地应用了新技术，改进了传统方法，赋予产品更好的性能和用户体验。通过与其他行业之间的结合，他成功地开辟了新的市场，获得了竞争优势。这激励了我，让我相信只要有创新的思维和独特的想法，就有机会在激烈的市场竞争中脱颖而出。

第四段：可行性和可持续性

在商业计划书中，作者详细讨论了投资和回报的可行性以及

商业模式的可持续性。他通过收集大量数据和信息，精确计算了成本、利润和市场需求。他还展示了自己对未来发展的清晰规划和充足的资金保障措施。这让我意识到，创业者在撰写商业计划书时需要财务数据和市场趋势进行准确的预测和分析，以证明自己的项目是可行且有持续性的。

第五段：激发激情和信心

这份商业计划书最令我心动的地方在于作者对自己的项目充满激情和自信。他毫不犹豫地表达了自己对项目成功的信心，并列举了一系列具备使命感和社会价值的原因。这激发了我对创业的激情和信心。我意识到，在创业过程中，激情和信心是持续前进的动力，只有充满激情地追求自己的梦想，才能克服困难，实现成功。

结束段：总结

总而言之，这份优秀的商业计划书给我提供了许多宝贵的启示。了解市场与竞争环境、创新与独特性、可行性和可持续性，以及激情和信心是成功商业计划书的关键要素。希望我的心得体会能够帮助其他创业者在撰写商业计划书时更加明确自己的方向和目标，为实现自己的创业梦想奠定坚实的基础。