

# 最新环保建材创业计划书(大全5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 环保建材创业计划书篇一

一，公司介绍：

1，公司宗旨：人本，理性，创新，环保，健康

2，企业经营项目：创业初期：由于运转资金尚不充足，主要从事废旧品的回收，并对回收进行归类组合，从而出售一部分二手产品；对剩余回收品出售给较大型回收公司，从中赚取差价。发展阶段：除前期发展项目外，引进高技术人员及高新设备，将一部分回收品进行重新加工，制造成新的零件。后期：将回收，重加工，制造，合成一体化，打造出公司自己的品牌。

3，经营对象：手机，废旧电池，电视机，空调等家用电器。

4，公司经营方式：

(1) 电池，手机及各种电器的回收

(2) 废旧品的修复，公司设立维修部，对还可继续使用的产品进行维修。

(3) 以旧换新，消费者可以拿以前用过的废旧品换取新的。或以多换一，或加钱换少。

(4) 新产品销售，前期可代售其它公司产品，后期可将本公司生产的产品进行销售。

## 二，公司人事及组织机构：

公司主要有企划部，市场部，生产部等，由于创业初期人员少，所以财务部暂与企划部合二为一，为企划部更好地根据财务收入及时想出对策，作出策划来。各部门职责如下：

## 三，公司的发展前景：

我国每年旧家电超过一亿台，回收市场前景巨大，据中国家电协会统计，以8~10年的使用周期计算，我国一年电子产品的理论报销量：电冰箱1500万台，空调近1000万台，洗衣机1800万台，电视机3500万台，电脑近3000万台，这5类旧家电一年就超过了1亿台。此外，我国每年生产的14亿只电池中，回收利用的不足1%。3月4日，我国正式出台《废弃电器电子产品回收处理管理条例》（以下简称《条例》），鼓励家电等生产企业和大型零售企业开展“收旧售新”，“以旧换新”业务，以带动新产品销售和资源节约。业内人士指出，该《条例》让目前处于弱势的电子垃圾处理业迎来产业化发展的机遇。

据专家介绍，电子废弃物含有大量的有毒物质。如1台15英寸的电脑显示器就含有镉，汞，六价铬，聚氯乙烯塑料和溴化阻燃剂等有害物质，电脑的电池和开关含有铬化物和汞，电脑元器件中还含有砷，汞等其他多种有害物质。电视机，电冰箱，手机等电子产品也都含有铅，铬，汞等重金属。

目前我国大量的电子垃圾主要由两个非正规渠道处理，即旧货市场和拆解作坊。旧货市场将廉价收到的旧电器，或者经过改装和翻新重新出售，或者拆解分离出值钱的物资。其余的当做普通垃圾扔掉。拆解作坊则用土法分离电子垃圾中的贵金属，其他物质随意丢弃。

中国人民大学环境学院副教授靳敏说：“部分被收购的废旧电子电器产品，没有做任何有效处理就直接进了旧货市场；

而其他大量的电子垃圾则被非正规企业处理或当做普通垃圾扔掉，非正规企业通常以焚烧，强酸腐蚀等做法获得铜等金属，其余无用物质均随意丢弃。这不仅浪费了资源，还直接对环境造成了二次污染。”

#### 四，目标市场的选择及预测

在我国市场经济迅猛发展的大潮中，家电行业的发展与增长及手机的普及也随之水涨船高并呈现大规模发展，但内部的问题也频频出现：盲目扩张规模导致产能过剩，家电和手机的日益淘汰更新，废弃的旧家电，旧手机，旧电池也越积越多。而我国二手家电行业运行目前发展形势良好，该行业企业正逐步走向产业化，规模发展，专业，高效，节能是我国二手家电行业的发展方向，随着我国二手家电行业运行需求市场的不断扩大以及出口增长，我国二手家电行业运行将会迎来一个新的发展机遇，《中国二手家电市场分析与投资前景预测报告》共十三章，首先介绍了中国二手家电产业整体运行趋势，中国二手家电产业运行的环境等，接着分析了中国二手家电产业运行现状，然后介绍了中国二手家电市场竞争的格局，最后分析出二手家电产业发展趋势是一个相当可观的行业。

据业内人士介绍，空调机的使用寿命是8至10年；普通电视机的使用寿命是10至10至crt投影电视机寿命在7至10年；冰箱的使用寿命在8至10年；洗衣机使用寿命应该是6至8年；热水器使用寿命为5年左右dvdvcd机使用寿命在5年左右。我国是世界上最大的家电生产国和消费国。从起我国就开始进入家电报废高峰期，每年预计将有1500万台左右的彩电，电脑，空调等大家电报废。

#### 五，公司市场营销策略

1，差异化营销针对农村需求对象的特征，实施差异化营销策略不仅能满足广大农村居民的需求，而且能使企业有的放矢

地在农村拓展“领地”，进而促进企业的发展。农村家电市场的差异化营销主要体现在产品，价格，渠道，促销方面，即传统4p差异化营销。

### （1）产品策略

1，产品的质量要求：农村消费者重视家电的质量重于其它一切，因为对于农村居民而言，对产品质量要求的核心是低故障率，产品质量必须保证家电能在恶劣的工作环境下长时间正常工作。

2，产品的功能设计：面向农村市场的家电功能设计应充分考虑农村消费者的实际需求，去掉一切不实在的功能来降低价格，添置，创造一些适合农村消费者心理，并为其所喜爱的功能。

### （2）价格策略

由于农村消费平时以传统节俭型为主，针对这种情况，采取低价策略，谋求在短时间内占领市场。另外，农村消费者比较注重实惠。因此除了低价策略外，还可实行折扣定价策略。如：农民一次性大批量购买某产品时，企业应给予一定的价格优惠。

### （3）渠道策略

农村居民居住分散，分布范围广，交通不便，农村经销终端多，但规模较小。所以在铺设营销网络时，考虑以下几点：

1，减少中间渠道环节。以县城为主要批发地和立足点，形成“企业—县级批发商—村级零售商”的通路。

2，与中间商联合。农村市场较为分散，企业完全靠自建网络是不现实，也不经济的。企业除可与中间商合建渠道外，更

重要的是要加大企业对商业的援助力度，如：派车送货，售后服务等。

3，联合农村供销社网点。供销社长期服务于农村市场，积累了丰富的经验，网点多，分布广，形成了独特的优势。把产品通过供销社分销到农民手中，企业只要配合销售并在一定集中区设立维修站进行售后服务即可。这样就节省了大量重新布点的成本，争取了主动。

#### （4）促销策略

农村消费者在购买商品时的主要心态是“眼见为实，耳听为虚”，他们主要的信息渠道是“到商店参观实物”，“电视广告”，“亲友介绍”，对于报纸，广播广告，以及售货员的推荐，他们大都认为不足信。有鉴于此，企业在投放电视广告时，可将目光放在基层的电视台，县城新闻，乡镇新闻，可利用其进行造势，获得农民的关注与信任。

### 2，品牌营销

在农村做品牌营销前，先做一些感情营销，比如扶助当地教育事业，改善交通基础设施，兴办各种农村娱乐活动，帮助发展农村福利事业，加强企业与农村居民的感情联系，树立企业的公众形象。然后再做一些针对性的产品广告，比如家电知识讲座，现场实物演示等，让农村居民在对你（企业）获得好感后，再了解你的产品。其次，企业在农村进行品牌营销时，还要注意品牌形象和质量品牌，使企业产品在消费者心目中树立与众不同的记忆，从而对该产品产生品牌偏好，质量认可。再次，在进行品牌营销时，还要注意农村居民的从众心理和意见领袖作用的影响，要多和当地有威望的人进行沟通交流，传播企业品牌形象。

### 3，二手营销

把旧家电通过“以旧换新”或“折价回收”方式收回，然后统一运到厂家，由厂家的专业工人进行翻修，维修及适当改进；之后由厂家统一包装，贴上标签，注明是由厂家翻新的（翻新时间都应注明），在质量，服务，保修上都跟其它产品一样的二手家电。这样做节约了资源，降低了成本，增加了利益；农村居民则可以花不多的钱，买到正规厂家的家电产品，少了受坑骗之虞；对全社会而言，废旧家电的污染问题能得到缓解，家电伤人的隐患也可得到有效解决，可谓一举多得。

#### 4. 售后“流动车”维修服务

公司购买几辆大车，车身用本公司的家电广告装饰，标明为某公司家电售后服务“流动车”。根据农村居民的居住密度具体分配车辆，该车周期循环服务该区域。

#### 六，财务规划：

我们计划筹资90600元人民币，开业时主要支出如下：

房租0元，注册费1500元，装潢7000元，应付职工薪资2600元每月，机器设备6000元，包装运输500元每月，桌椅500元每月，水电管理费2000元每月，原料2000元每月，不可预见支出2500元每月，营销费1000元每月，流动资金5000元。

## 环保建材创业计划书篇二

### 太阳能创业计划书篇一：

#### 一、太阳能光伏应用的概述

“九五”期间，我国光伏发电无论是在产业化方面还是在应用方面都取得了很大的进展。光伏发电已经在远离电网地区的电力建设中发挥了重要作用。光伏发电属于清洁的可再生

能源，发展光伏发电技术并使其得到广泛的应用对于缓解常规能源的短缺和减少环境污染具有重要作用。无论从能源还是环境的角度考虑，光伏发电最终将以替代能源的角色进入电力市场。一旦光伏发电的成本下降到2美元/瓦之下，则会得到更大规模的应用，并网发电的商业化需求也会成为现实。目前，光伏发电还处在起步阶段，还需要政府的扶持和政策、资金的支持，有些制度和规范还应当先走一步，以适应未来市场发展的要求。

光伏发电不但列入到国家的攻关计划，而且列入到国家的电力建设计划，同时也在一些重大工程项目中得到采用。

## 二、市场前景

太阳能供电系统作为一种利用自然资源的产品，以太阳能为原料，干净无污染，能够满足作为可持续发展产品的'所有指标，符合绿色环保的社会发展主题，并且符合社会和市场要求的，具有长远的经济效益和社会效益。

随着我国加入wto以及西部大开发战略的实施，国外一些国家和地区以及我国西部拥有丰富的太阳能资源，光辐射量极为丰富，同时在开发建设的同时人们对生态环境的保护意识，也逐渐加强，这就为绿色无污染的太阳能行业的发展带来了千载难逢的机遇，同时也面临着挑战，本公司将千方百计以提高产品技术含量为基础，为公司的建设和发展提供广阔的空间和市场。同时，国家也对太阳能行业的发展给予极大的政策支持，为本公司产品提供广阔的发展空间。

## 三、目标市场

本公司产品可编程控制太阳能发电系统主要用于偏远缺电的农村、街道及城市居民小区、企业等的供电系统，以及手机基站等电力难以到达的地区。

因此，本产品的目标市场既可以是集团购买行为，也可以是个体消费者购买，应用领域广泛，目标市场前景广阔。

可编程控制太阳能发电系统是依靠科技创新策略进入市场，产品将通过提高制造工艺、依靠劳动密集行业的劳动力资源及进行大规模产业化来实现降低产品成本。与国际知名的夏普[sharp]等公司的产品相比具有性价比优势，因此产品的价格波动空间较大，打入市场相对来说也较容易。

同时，由于产品本身的特性，如技术优势、节能优势、自动化优势等将吸引广大的目标消费群。

#### 四、市场细分

目前市场上关于对太阳能光电转换应用的产品并不多，而且只是简单地对其控制运用，因此该可编程控制太阳能发电系统主要是集中于太阳能发电智能控制这一领域。

同时，根据西部大开发的实际情况和我国西部拥有丰富的太阳能资源，本着保护生态环境，公司将抓住机遇，把该产品运用于西部的建设中。

#### 五、市场容量

该发电系统是通过技术智能控制太阳能的发电及供电，因此开始要面临与传统的简单太阳能供电系统分享市场份额。接着，将面临着来自潜在的和新的竞争对手的挑战。

通过对市场的细分，预计公司在太阳能光电系统产品中的市场占有率（如下图4.1）

同时，经过调查预计未来公司在太阳能行业中市场占有率，如下

图4.2。

## 六、市场调研

为了了解社会大众对该智能控制太阳能发电系统的需求和接受程度，我们通过问卷及电话调查等方式，按不同的收入标准和企业规模对泉州市场的居民、企业进行了调查。调查结果如下：

图4.3不同的收入家庭的统计调查图

## 七、swot分析

针对本公司运作环境、挑战、机遇和自身优势、弱势进行swot分析，分析结果如下表所示。

表4.1swot分析表

# 环保建材创业计划书篇三

南京大学辉洁创业团队

所属高校

南京大学

团队介绍

“辉洁”创业团队由来自南京大学材料系，物理系，商学院，法学院和信息管理系的十名优秀大学生组成，其中博士1人，硕士7人，本科2人，团队成员均经过严格选拔，综合素质全面而又各具优势。

负责人简介

范晓星，男，26岁，南京大学材料博士研究生，从事光催化材料合成与应用的研究，发表相关论文多篇。曾获得“通用基金会爱迪生杯科技创新大赛”二等奖，南京大学顾毓琇奖学金和优秀研究生称号。

## 项目简介

目前绝大多数城市房屋由于装饰材料不断地释放醛、苯等有害气体，而使室内空气污染严重，对人体造成严重危害。由中央电视台《为您服务》栏目组织室内空气质量调查显示：装修后68%的家庭室内空气中甲醛浓度超标。室内环境的治理已经刻不容缓。

bi系复合光催化材料由国家高技术研究发展计划（863计划）支持，经南京大学环境材料与再生能源研究中心的研究人员，应用最新的“光催化材料能带设计思路”开发而成。同时，作为涂料添加剂□bi系复合光催化材料与涂料结合的技术难题也被攻克。目前，该技术已于20xx年6月申请国家专利，处于专利公开阶段□20xx年4月经教育部科技查新站查新证明bi系可见光响应型光催化材料在环境净化上应用具有新颖性。

采用bi系复合光催化涂料添加剂进行室内环境净化与传统的室内环境净化手段（物理吸附或空气净化器等）相比，具有低成本、长效、环保节能、无需特殊光源等优点。与市场上现有的光催化材料相比□bi系复合光催化材料具有高效、节能、安全的特点。

目前国内涂料制造行业面临着产品技术含量低、利润低廉的局面，国内涂料厂急需通过开发新产品提高产品附加值。调研和实际访谈结果表明，作为直接客户的涂料厂在环境净化产品需求的强烈推动下，会积极使用我们的产品来提升其产品利润空间和自身的竞争力。所以bi系复合光催化涂料添加剂具有广阔的市场前景。同时，作为新产品□bi系复合光催化

涂料添加剂进入市场面临着各种壁垒。为此，我们对涂料市场进行了细致地分析，并制定了具体可行的营销计划，确保产品成功打向市场，造福社会。

本计划拟投资注册成立一家以光催化材料的研发、销售及工程技术应用等服务为主要经营项目的有限责任公司，公司成立初期需要投资680万，其中风险投资520万，预计投资回收期为2.3年。公司力争在三到五年内成为国内最大的环境净化材料研发、生产、销售与应用机构，并将逐步走向国际市场。

## 环保建材创业计划书篇四

本创业计划书包括摘要、综述、附录三大部分。摘要列在环境工程环保设备创业计划书的最前面，它浓缩了的创业计划书的精华。摘要涵盖了环境工程环保设备创业计划的要点，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。第二部分最主要的是进行产品/服务介绍、人员组织、营销策略、市场预测、财务规划。三、在环境工程环保设备创业计划书最后附上附表等其他相关资料。

### 【价值体现与质量保证】

### 【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 联系人 联系电话

##### 2. 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、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) 环境工程环保设备产品、服务介绍

### (二) 环境工程环保设备核心竞争力或技术优势

### (三) 环境工程环保设备产品专利和注册商标

## 第三部分 行业及市场

### (一) 行业情况

环境工程环保设备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

对环境工程环保设备市场容量、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) 环境工程环保设备目标市场分析

(二) 环境工程环保设备客户行为分析

(三) 环境工程环保设备营销业务计划

(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) 环境工程环保设备服务质量控制

## 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年环境工程环保设备项目资产负债表

未来3-5年环境工程环保设备项目现金流量表

未来3-5年损益表

## 第六部分融资计划

(一) 融资方式

(二) 资金用途

(三) 退出方式

## 第七部分风险控制

# 环保建材创业计划书篇五

环保项目创业计划书怎么写?环保项目的前景非常广阔,利润也源源不断,那么我们应该怎么拟定一个关于环保的创业项目呢?以下是本网分享给大家的关于环保项目创业!

环保项目创业计划书: 最成功的环保项目创业

项目一: , 绿色环保项目

20\*\*年之后,从事工业污水处理的上海东硕环保公司总经理陈业钢感觉压力骤然小了,市场和客户都比以前好做了,以前只是在宣传企业节能减排、清洁生产,现在变成了政策性的东西,对企业是硬性规定。

国内的水处理市场不断扩大,陈业钢认为重要的原因是,对一些耗水量非常大的企业,水已经是企业生存的一个制约因素。

水的成本让越来越多的企业开始引入废水回收处理项目,1吨水回用以后可以节省几块钱,一天用水10万吨,就可以节省资金数十万,一年下来就是上千万。

项目二: 再生资源回收

废品回收是国家大力提倡的一项有利于环保的政策，随着人们生活水平的提高和消费水平的提高，大量废旧物资可回收利用，既充分体现资源的再次利用，又解决了群众生活中废旧物资无处存放到处乱扔的现象。

通过回收可提高资源的再次利用，改善环境的同时也带来一定的经济效益。

投资8万元作为废品回收流动资金，每年按一个季度为周转期，全年四个季度，四个周转期，如将废旧铝制品易拉罐、矿泉水瓶、废旧铝合金等国家允许收购的部分有色金属、废旧钢材下角料等，按投资回收再出售的差价比预算，年纯收入17000元左右。

### 项目三：秸秆制气炉及专用灶

无焦油秸秆制气炉是目前市场最先进、最科学、焦油污染最低的节能炉具。

使用燃料广、产期快、气量足、中途不断气。

因技术成熟，使用中非常实用，3-5口之家一日三餐，每天用料3-5公斤，封火达24-48小时，每天只花1毛钱，使用中维修极少，给用户和销售商减少了许多麻烦，高效环保节能，使用寿命8年以上，干净、卫生，提高了生活质量。

### 项目四：餐饮业油烟净化设备

餐饮业烹饪过程中产生的油烟对城市的环境造成的影响日益受到人重视。

经研究表明烹饪油烟中含有多种致癌物质，是导致呼吸系统癌病发生的原因之一。

除此之外，附着于建筑物和物体表面的油烟不仅严重污染了城市环境，而且还导致排风设备的损坏。

随着人民生活水平的提高和环保法规不断完善，烹饪油烟的治理已经提到环保工作的议事日程。

在总结了现有油烟净化方法优缺点的基础之上，开展了大量的研究工作，进行了多种方法的试验研究，取得了可喜的进展。

并在此基础上针对油烟产生和特点正在研制开发出多种原理和用途的油烟净化设备，可用于净化各种食品烹饪过程中产生的油烟。

净化效果满足环保法规的要求，并且设备简单，易于操作。

## 项目五：环保教具

该系列环保教具获得多项国家专利填补了国内空白，其中无尘绿板是针对学校旧黑板进行改造，不论玻璃板、木板、水泥板、只要进行技术喷涂，将颜色改为墨绿色，然后配上无尘书写笔即可达到“写无尘、擦无尘”的效果。

并且价格和使用粉笔差不多，产品经多所学校使用，都得到认可。

## 环保项目创业计划书：最能发展的环保项目创业

### 项目一：环保业务咨询

创业者需要具备的专业知识：具有企业创建及可持续发展经验

启动资金也很少，只需要一万美元以下就可以。

这种不需要太多的专业技能，但同时还是需要很丰富的经验的，至少需要几年的工作实践经验，同时最好从最初的咨询业务的起步阶段开始，慢慢的积累总结。

环保业务顾问应该对环保问题相关的风险和机遇有丰富的处理经验，帮助企业将环保目标融入现实经营。

许多企业在环保转型过程中所面对的问题，都是会影响到整个行业的核心经营策略问题。

需要创业者注意的是，对于一个新的企业来说，往往需要有人协助他去创业，比如做企业规划、财务、营销和产品设计等等。

而一些起步阶段规模就很大的公司则需要对环境问题如何影响企业发展方向方面做战略咨询。

不但能够帮助企业节约成本，提高利润，而且还可以促其发现商机，并让你赚到满盆。

## 项目二：环保小旅馆

创业者需要具备的专业知识：旅店管理只是和可持续发展战略知识。

这一项目的启动资金大概在1万美元到10万美元之间。

相比较传统的旅店，是有很多新的因素传递进去的，而同样需要耗费创业者太多的东西，比如装修投入费用和精力比较多，而同时工作也会异常的艰苦，因为你想要打造的. 是以绿色环保为前提的房屋。

做这样的环保旅馆初期的装修成本，其实跟你做传统的普通旅馆的二次整装费用是差不多的。

需要注意的是，一定要在全方位坚持“环保”这个字样，可以购买有最简单包装的环保产品；使用环保清洁产品；注意回收——每间客房内也都该摆上回收箱；购买并提供当地的有机食品。

设计一个节水的庭院浇灌系统；床单和毛巾应使用纯天然纤维制成；用节能灯泡；提醒客人随手关灯、关电视、节约用水。

附设一个小型环保礼品商店，这样就能够给你带来更多的额外收益。

### 项目三：节水景观设计

创业者需要具备的专业知识：景观设计，节水

这以项目的启动资金只需要1万美元以下就可以搞定，同样起步时间也是很短的，只需要几个月就可以，对于一些市场预热慢的商家来说，有几年的时间也就足够了。

而对创业者的一些专业常识的要求是比较严格的，需要培养景观设计技能和知识。

这个项目在未来是有很大的发展空间的，因为现在水资源污染和短缺现象很严重，而人们的节水意识也很强烈了，就此设计及布置节水景观设计或节水植物培育的商机也来了。

目前在一项灭国的测试中显示，这一项目有很大市场，而且他们也已经开始鼓励做这样的尝试，这种项目也开始被广泛推广开来，一些专业和专业机构更是以此为事业研究的基点。

### 项目四：家用环保节能采暖炉

该产品设计合理，使用方便，高效、节能环保、干净、卫生、不污染环境，除尘、无黑、黄烟，可带暖气，供暖面积可

达50平方米。

在使用前，先将水斗和暖气片、除尘箱内加入适当的水，再生火正常使用，以防烧坏供暖系统。

## 项目五：田园牧歌绿色生活创意馆

园艺产品在一个中等县城中的一年的销售额就是250万，大城市中愿意的需求量更高大500万之多。

田园牧歌是绿色生活创意馆，结合自身丰厚的园艺资源打造的符合城市、县城的优质园艺产品，田园牧歌其简单、干净、环保、健康的产品特性和丰富的构架，在国内绿色装饰市场中独树一帜。

田园牧歌绿色生活创意馆，开创性提出“技术培训+产品销售”的创富模式，创建了中国第一家整合型生态饰品专卖体系——中国绿色生态基地，在中国目前属于空白，田园牧歌绿色生活创意馆发展潜力巨大，可操作性强。