

2023年大学生食品创新创业计划书(大全6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

大学生食品创新创业计划书篇一

近年来，由于大型卖场得数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念得落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发啦业态得变革，从而产生啦居于超市和小型杂货铺另外一种业态——便利店。

便利店主要是为方便周围得居民或是人群而开设得一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心得商圈市场边缘得零售业态。

以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主得一种零售业态，主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品得地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m得范围。

便利店得经营应紧紧抓住大型卖场得市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷得购物环境，以此来赢得消费者。

主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。

因为他具有超市得经营特点，杂货铺得经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得啦消费者得青睐，因而得以快速发展，并形成啦连锁化经营。

未来随着生活节奏得不断加快，一是综合得大型卖场，一是方便快捷得便利店经营应是零售行业发展趋势。

国内由于经济收入水平比较低，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出得企业，大家都在边做边摸索，导致业态得发展缓慢。

（一）商圈理念

便利店得商圈一般是位于店铺得直线距离0---200米内，超过200米得效果就比较差啦，经营面积一般在60---200平方。

（二）经营选址

一般都在社区（拥有自己得商圈）及路边得人气比较旺得地方，或是大卖场旁边（借助人家得商圈），以此来达到自己得经营赢利。

（一）ci设计

1、企业标识

要明显得体现出便利店得经营信息，要符合便利店得经营特点，并且要能有效得结合现有得资源来设计企业得ci

既要体现出阳光超市得经营特点来设计连锁经营得便利店得企业标识。

2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质得服务

为消费者提供适合得商品

（二）投资计划

1、固定设施

天花——便利店得装修不必讲究奢华，只要符合自己得经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适得环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色得天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见得有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面——便利店由于营业得时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品得销售占50-60%)，要求店堂得色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光得反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色得地板。

招牌——便利店得招牌一般等同于店面得临街宽度，制作时不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效得契合企业得经营特点，且能符合便利店本身得特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作。

店前得地面——只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

墙面——为保证店堂得光度，便利店一般使用白色仿瓷作为墙面得装饰色调，还可以以突出商业气氛为目得，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高得灯箱片。

照明——白色或暖色得色彩为主，比较多得都是使用白色得日光灯管，正常情况下，需要保持10—15平方一根灯管即可使光度符合经营需要。

电脑——一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门得后台操作系统。

软件——与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理。

收银台——收银台兼管理人员工作台。

货架——以平方数计，每4—4.5平方需要一组货架，货架只需使用一般得货架即可。

冰柜——因便利店是方便于就近得居民，故便利店一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

其他设备——如书报柜，糕点柜，根据经营得项目需要来进行设备得增加。

3、商品

便利店得商品结构中，食品占比50%，日用化妆品20%，日用百货20%，其他10%，约需单品数20xx至3000种。

（三）经营理念

1、 制度管理

相关得管理制度有：

出勤制度

卫生管理制度

报表管理制度

能耗管理制度

设备管理制度

固定资产管理制度

采购管理制度

现金管理制度

工资得发放管理规定

员工得担保制度

管理人员得权限规定

员工得奖惩制度

员工工作制度

货架作业管理制度

商品配送管理制度

仓库管理制度

会议管理制度

耗材领用管理制度

通讯器材及设备管理制度

2 商品管理

为维护企业得形象，保证顾客在店内能买到合乎自己要求得，

新鲜得商品，相关得制度有：

商品得进场制度

商品得销售报表

采购报表

滞销报表

畅销商品统计表

关于商品得奖罚制度

商品得配备申报制度

临近商品得处理

商品销售考核

大学生食品创新创业计划书篇二

我x年7月毕业于太原理工大学文法学院□x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。

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。

大学生食品创新创业计划书篇三

(一) 公司介绍:

1. 团队介绍: 团队成员皆来自农学院, 具有专业的有机蔬菜培育知识。
2. 公司经营战略: 初期以农业服务为主, 后发展为有机蔬菜品牌销售。
3. 产品介绍: 有机蔬菜是指来自于有机农业生产体系, 根据国际有机农业的生产技术标准生产出的, 经独立的有机食品认证机构认证允许使用有机食品标志的蔬菜。
4. 盈利模式: 主要以有机蔬菜销售获利, 另外还有品种售卖, 农业服务等收入。
5. 市场规划: 分两类, 一是大面积的种植户。他们拥有的土地面积大, 可以建立长期的合作与服务关系。二是消费者, 通过有机蔬菜的推广逐步扩大市场。

第二部分 行业分析

(一) 行业情况: 中国是一个农业大国, 但农业的现代化程度不高, 和国外发达国家相比差距甚远。有机蔬菜概念虽提出了较长时间, 但国内有关公司较少, 远不能满足我国大量人口需求, 且缺乏有品牌的产品。

(二) 市场潜力: 近年来, 食品安全问题屡见不鲜, 人们对有机食品产生了强烈诉求。针对有机蔬菜在我国市场的巨大空白, 我团队适时推出相关品牌必能占有大量市场。

(三) 行业竞争分析: 鉴于国内同类型公司较少且缺少知名度, 竞争主要来自普通蔬菜市场, 我公司应加强有机食品的宣传是人们更多食用有机蔬菜。

第三部分 营销策略

(一) 有机蔬菜销售目标市场分析: 重视食品安全的人群, 高

档饭店。

(二)有机蔬菜销售客户行为分析：对于普通收入人群，若有机蔬菜与普

通蔬菜价格差距不大，那么倾向购买有机蔬菜；对于高收入人群则会选择有品牌的有机蔬菜。

(三)有机蔬菜销售营销业务计划：

第四部分财务计划

第五部分融资计划

(一)融资方式

(二)资金用途(三)退出方式

第六部分风险控制

第七部分详细介绍

有关资料介绍有机蔬菜不用农药、化肥，种植要求很严格。吃起来放心，还防癌。连续几年来，有些人开始购买有机蔬菜，但由于价格原因消费人群较少，购买量也比较低。虽说有机蔬菜已经有了一些固定消费群，但高价是不争事实，即便在春节消费旺季也不温不火，无法引起更多市民的购买欲。

难以分辨：不少消费者表示，商品上琳琅满目的“绿色”、“有机”、“无公害”标志让消费者难以分辨。1月《每周质量报告》报道，沈阳一家公司未经国家法定机构许可，使用别的公司的绿色食品标志销售蔬菜，以普通蔬菜假冒绿色蔬菜，进了沈阳的十几家大型超市。在有机蔬菜的辨认上确实还存在漏洞，如果供应商一时货源不足，不能排除其将有机标签贴在无公害蔬菜上的可能。

难以接受：普通黄瓜一斤2元左右，有机黄瓜一斤7~9元；普通西红柿一斤2.50元左右，有机蔬菜则卖到6~7元。在不少超市和卖场的有机蔬菜专柜，看的人远远多过买的人，不少人还是不能接受让人咋舌的高价。

有机蔬菜维持在普通蔬菜的3~5倍，是高额投入还是虚张声势？农工商集团最大蔬菜基地星辉蔬菜有限公司，技术专家陈志贵说，光是申请成为有机蔬菜基地就有很多要求，如3年内不得使用化学农药、化肥等违禁物质等，前期水净化最少也要每亩30万元，而且锄草、杀虫、捉虫等过程为避免污染必须人工，人工费就是一笔不小的开支，再加上每年的有机认证费用1万元以及农业的病虫害、草荒等风险。事实上，有机蔬菜很难赚钱，能种出好蔬菜的都选择了出口业，毕竟其利润是国内的3~5倍，而且投入也不需要那么大。

难成规模：规模化是否可以使有机蔬菜的价格降下来呢？有机蔬菜品牌寥寥无几，如北京的“小汤山”“九洲丰园”、“星辉”、“禾露方圆”、“崇本堂”、“下西洋”和山东的“三益庄园”等，屈指可数，据有关专家郁繁敏介绍，国际上有机蔬菜占蔬菜总面积的3%~5%，按这个比例，50万亩蔬菜面积中可发展有机蔬菜面积到1.5~2万亩，而事实这50万亩蔬菜面积中有机蔬菜面积连3000亩都不到。

种植有机蔬菜利润少投入大，国内生产者大多选择放弃，而不是规模化经营。不少业内人士指出，有机蔬菜是大势所趋，但尚需时日。

市场分析：中国是一个农业大国，但农业的现代化程度不高，和国外发达国家相比差距甚远。当下中国农业的机械化程度有限，科技水平不高，科技投入相对较少，除相关政府部门外几乎没有一家专业的农业技术服务公司为农户提供全程长期的技术服务和市场调研。而政府部门的服务范围和力度，目前还都很有限，无法提供一个长期的专业的服务。随着土地政策的放宽，土地流转越来越快，这就为大型农场的出现

提供政策上的支持。当种地规模不断的扩大，对技术的需求也会与日俱增。再者，农业机械设施，在种植和收获时，公司为农户提供机械和服务，在短时间内完成大面积作物的种植和机收。现在主要是政府部门在农忙时出面组织相关事宜，可见市场的空白。在整个过程中为农户提供种子，化肥，农药等并进行技术指导。公司和相关农资企业合作，省去市场中间环节，可以降低价格，吸引农户，占领农资市场。现在乡镇都有很多农资销售企业或个体户，他们的市场竞争能力很弱。主要原因没有专业的技术人员，不能根据各地具体作物生长状况提供最好的技术指导，指导农户进行相关的病虫害防治和田间管理。他们所经销的农资产品经过的市场环节很多，而我公司直接将这些产品销售到农户手中，价格低，质量有保证，还有专业的技术人员为他们提供合理恰当的技术指导。后期，公司收购农户的产品。由于直接从农户手中收购，质量和货源都有保证，在市场竞争中处于有利地位。

市场服务对象：分两类，一是大面积的种植户。他们拥有的土地面积大，可以建立长期的合作关系。定期进行市场调查分析，田间作物生长状况调查，土地肥力和生态环境等各个方面的调查。为他们提供从买种到销售的一条龙服务。二是普通农户。他们的田块较小且分散。只提供各个阶段的服务，主要以自然村为单位调查。

公司盈利：前期主要靠为农户提供种子、化肥、农药、机械服务等上赚取市场差值和服务费用。后期，除前期的盈利项目外，农产品的销售则是主要的项目。另外在占领市场和提高服务质量和专业性以后还可以收取一定的服务费用。

公司前景：前期主要提供各种农资和服务，可最终发展成为农田的直接种植和管理者，成为农产品的直接收购和销售者，同时还决定着农产品的种植种类。演变成付钱给农户的农田租用者，可以成为中国最大的农场主。

而至今中国从事农业技术服务的公司几乎还没有，市场很空

白。农民的知识不断增加，眼界不断开阔，对专业的农业技术服务也会不断增加。所以这么一个行业前景广阔。

蔬菜种植创业计划书

1、以种植业为主

以常规蔬菜为主，特种蔬菜为辅。以大棚蔬菜为主，露天栽培为辅。先期自身发展，慢慢地带动乡亲发展，建立合作社，打造大北头蔬菜基地。人员：数目5个，我和合伙人以及员工三个(两男一女)人员安排：员工日常种菜，采菜。其中一个负责技术，信息，市场，以及管理。另外人在菜地干活，五个人足够。

2、市场

零售以杏寨乡为主，批发以应县县城为主，应县菜市场及各饭店(特色菜)，合伙人负责零售，其中一人负责送批发。应县城可以让我们一年挣十多万，还可以卖到更远的地方就能让我们挣我不知道的数目，等我们形成规模，产品可以卖的更远。

3、运输工具

小型货车及摩托车

4、销售技巧

我们菜的优势及特点：与当地农民等种的蔬菜相比，我们具有，喷药少，灌溉水无污染，重金属少，清洗水干净，包装好，菜的色泽和新鲜度较高等优点。菜的品质和质量优。

因此，我们必须采取差异化以及品牌化的销售模式。在差异化上，摆放，以及包装，宣传等要做到不一样。在品牌化上，

传统农业是没有品牌的，在多年的销售总结下，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。

5、宣传

在宣传上，我们属于大学生创业，再者电视台和报纸都有关系，可以免费给我们宣传。这种宣传比花钱的宣传作用更大更有效果。

6、风险

养殖业的风险比种植也高，蔬菜行业的风险低，最多是在自然风险，暴雨等。

但是蔬菜具有年生产四次以上的特点，即使有风险也是一次没有，还有三次。露地蔬菜比大棚蔬菜的风险更大，大在哪，虫害，以及干旱，而我们采用的是生物杀虫灯以及防虫网双层防虫，几乎没有虫害，在干早上，传统的是挑水浇菜，费时费力且不科学。我们采取的是科学的，随时的。故在干旱方面没有多少风险。

7、收入预计

十三亩大棚，每亩一年最少在一万以上，加上露地，一年的收益在15万左右。这是保守估计，不是随意空想。

8、蔬菜品种

常规蔬菜分类：蔬菜分类可分为：白菜类、根菜类、绿叶菜类、葱蒜类、茄果类、豆类、瓜类、薯芋类、水生蔬菜、多年生蔬菜、野生蔬菜、食用菌类。按食用器官分为：根类、叶类、茎类、花菜、果菜。

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正的富的理念。

大学生食品创新创业计划书篇四

（一）、大学生就业

我国大学扩招七年以来，大学在校人数，大学毕业生都大幅度增加，

大学生创业计划书范文。1998年，扩招前一年，大学招生107万。1999年，扩招的头一年就多招了50万□20xx年大学毕业生的数量将达到413万人，从1998年到20xx年的八年里招生人数增加了四倍，年均增加22%，大大超过人口、经济、基础教育等的增长速度。

（二）、大学生创业分析

在吉林省全民创业促就业系列活动五个一总体要求和《吉林省大学生青春创业行动实施方案》的具体安排，团省委组织开展了全省大学生青春创业等系列丰富多彩的活动学生创业分析的带动下，大学生掀起了创业高潮。可是大学生创业存在很多问题：

（2）心态问题。据调查，有70%多的学生有创业愿望，其动手创业的不到10%，不动手的原因只是简单填写了条件不成熟，创业首先要有风险意识，能够承受住风险和失败，还要有责任感，务实精神必不可少，必须踏实做事。

（三）、大学生创业优惠政策

2、从事个体经营的高校毕业生免交的收费项目包括：工商部门收取的个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同鉴证费、经济合同示范文本工本费；税务部门收取的税务登记证工本费；卫生部门收取的行政执法卫生监测费、卫生质量检验费、预防性体检费、卫生许可证工本费；民政部门收取的民办非企业单位登记费（含证书费）；劳动保障部门收取的劳动合同鉴证费、职业资格证书工本费。

1、程序更简化。

凡高校毕业生（毕业后两年内，下同）申请从事个体经营或申办私营企业的，可通过各级工商部门注册大厅绿色通道优先登记注册。其经营范围除国家明令禁止的行业和商品外，一律放开核准经营。对限制性、专项性经营项目，允许其边申请边补办专项审批手续。对在科技园区、高新技术园区、经济技术开发区等经济特区申请设立个私企业的，特事特办，除了涉及必须前置审批的项目外，试行承诺登记制。申请人提交登记申请书、验资报告等主要登记材料，可先予颁发营业执照，让其在3个月内按规定补齐相关材料。凡申请设立有限责任公司，以高校毕业生的人力资本、智力成果、工业产权、非专利技术等无形资产作为投资的，允许抵充40%的注册资本。

2、减免各类费用。

除国家限制的行业外，工商部门自批准其经营之日起1年内免收其个体工商户登记费（包括注册登记、变更登记、补照费）、个体工商户管理费和各种证书费。对参加个私协会的，免收其1年会员费。对高校毕业生申办高新技术企业（含有限责任公司）的，其注册资本最低限额为10万元，如资金确有困难，允许其分期到位；申请的名称可以高新技术、新技术、高科技作为行业予以核准。高校毕业生从事社区服务等活动的，经居委会报所在地工商行政管理机关备案后，1年内免于

办理工商注册登记，免收各项工商管理费用。

大学生食品创新创业计划书篇五

20xx年期又到了，在这个学期里，我部对本学期的工作内容做出如下规划：

1. 在部门内部对各部员进行详细明确的分工，以利发挥创业部在校园使者团的主要作用，保证为各部门活动的顺利开展提供绿色通道。

2. 秉承上学期的工作态度，继续努力做好创业部的本职工作。

3. 加强本部优秀部员的培养及其他部员的培训，以提高其综合素质和工作能力。

4. 适当地采取一些措施来增强部员的合作精神。

1. 在团内积极与其他部门沟通，了解其他部门的需求，以便及时地为其他部门提供所需的资源，此外，通过与其他部门部员的沟通也可以扩大大部成员的知识面。

2. 多与各学院毕业生取得联系，了解他们的就业及创业方面的情况。此外，我部计划与其他部门合作，请专业导师来为广大同学开展有关择业、就业方面的讲座，以帮助同学们了解最新的就业形式和社会动态。

在这一学期里，我们部门主要计划进行以上的工作与活动，努力做好我部门的工作，做好为学校及广大同学服务的工作，让他们真正在我部受益。新的学期开始了！我们校园使者团也将迎来一个新的工作篇章。由于上学期从创业部被调到秘书处工作，我个人基本上在秘书处没有做什么事情，有什么事情都是大家一起做的！但大家都很配合的完成了工作。从此我看到了每个使者都具有热情、和谐、团结、积极向上，

对工作充满激情，贡献自己的力量！

在此，我代表秘书处做了如下工作计划

1. 首先纳新，挑选人选(要求：08级、09级各一名)具有较强的文字写作能力及组织策划能力比较擅长应用文件书写，会用电脑做简单的表格等。
2. 对新进入的使者进行简单的培训。
3. 认真完成每次的工作记录。
4. 以“协助老师，服务同学”的宗旨去完善上级交给的任务。
5. 围绕宗旨，抓住同学们的需要协助策划部策划新的活动。

大学生食品创新创业计划书篇六

一、概况：

主要经营范围：种植生态水果、生态蔬菜、农场乐、农家绿色餐饮、生态养殖、绿色有机农产品，应季蔬菜。

企业类型：服务业、农业

二、创业计划作者个人的情况：

以往的相关经验（时间）：

严格说没有直接经验，本人出生农村会干各种农活，曾对各种作物有观察，一直对生态农业感兴趣。在学校也看了很多关于农业的'书。花在看生态有机农业书籍上很多时间。

教育背景，所学习的相关课程：

受过创业培训、上过生物技术应用与发展的课等。

借助图书馆的资源学习相关地方生态农业知识，看创业杂志，了解种养殖。

三、市场评估：

随着社会进步和人民生活水平的日益提高，人们的生活水准产生了不断变化，特别是吃食方面，普遍追求有机和原生态野味，生态有机农业园正是迎合人们对绿色生态食品的要求，其养殖的优质鸡、猪、兔苗，在环境优美，无污染的大自然放养，在高山林间可食天然虫草，蚱蜢、蚯蚓等，又以补饲玉米、稻谷、地瓜、糠麸等杂粮为主要饲料，运动充足，山间田间放养。所以，其肉质紧凑，肌肉丰满结实，脂肪沉积适度，酮体漂亮，肌肉中氨基酸含量高，而且品质细嫩、口感好，味道鲜美，风味独特，无激素和药物残留，深受消费者的喜爱。同时，将养殖动物所产生的肥料用于饲养蚯蚓、种植牧草、野菜、瓜果及食用菌，再将牧草和蚯蚓饲喂动物，这样就形成了一个生态循环链，不仅大大的降低了生产成本，由于虫子鸡、虫子鸡蛋、满月兔、野菜营养丰富，是少年儿童发育和老年病后恢复的进补和保健品，因此，产品在市场上供不应求，有着良好的发展前景。

由于有机蔬菜的投入和较大，所以我们的生态农场的客户主要是一线发达城市的中高薪人士，且都是一些固定客户；在一线城市的超级市场直接销售或作为礼品菜销售；出口到发达国家。

而有机蔬菜在国外甚至发达国家已成为一个成熟的产业。到20xx年，世界有机农产品市场全年消费额达250亿美。而且世界有机农产品市场正在以两位数的速度不断增长，而有机蔬菜市场的增长速度又快于整体有机农产品市场的增长速度，相对于□20xx年的有机蔬菜销售，整个欧洲市场增长了64%。相对于国外有机农产品市场的火热中国国内的有机蔬菜市场

却使刚刚开拓，而且仅限于一些固定客户间。而且中国有机农产品的种植面积只占到国内农业种植面积的0.06%。近几年，食品问题也日益突出，毒大米，毒腐竹，红心鸭蛋，地沟油等一系列食品问题的出现，使人们迫切需要健康的食品，而国家也加大对有机农产品生产的支持力度。