

2024 年“创响无锡”全市中等职业学校创新创业大赛

龙亭村“文旅+”乡村振兴 商业计划书

荷你藕遇



选手姓名：徐景姝、丁宇凡

指导教师：陈茜、陈艳、张海翠

目录

一、项目背景	1
二、项目介绍	3
1.产品介绍	3
2.目标客户	3
3.竞品分析	4
三、公司概况	7
1.公司性质	7
2.部门设置	7
3.管理机制	10
4.团队介绍	10
四、商业模式	11
1.模式简介	11
2.营销策略	12
五、财务预测	15
1.固定资产	15
2.未来三年财务分析	16
3.未来三年现金流量预测	18
4.未来三年利润分析	19
六、公司战略	20
1.一期营销目标(2024——2029 年)	20
2.二期营销目标(2030——2035 年)	20
3.三期营销目标(2035 年以后)	21
七、社会价值	21
1.与国家战略规划相符	22
2.带动就业和乡村经济发展	22
3.公益活动的推广	22
4.生态价值	22
八、风险及应对	23

农文旅融合作为一种现代乡村产业发展新模式，已经成为助推乡村全面振兴的重要力量。龙亭村作为全市经济薄弱村，有着丰富的莲藕资源，推动农业、农村、多元主体与文旅的深度融合，创造更加丰富的优质供给，成为促进龙亭村村级集体经济发展的重要举措。

本项目以“荷你藕遇”为主题，立足村内丰富的“荷花”“藕塘”资源，围绕“文旅+演艺”“文旅+研学”“文旅+文创”，打造集荷花观赏、莲藕种植、加工销售、文化旅游于一体的综合性产业链，以实现“乡村产业+城乡空间+多元主体”的深度融合，因地制宜发展龙亭振兴新模式。

一、项目背景

1.政策支持

随着乡村振兴战略的深入实施推进，近年来，许多地方积极探索和培育打造现代乡村产业新业态、新体系。2024 年中央一号文件指出，“加快构建粮经饲统筹、农林牧渔并举、产加销贯通、农文旅融合的现代乡村产业体系，把农业建成现代化大产业”。农文旅融合作为一种现代乡村产业发展新模式，是农业、农村、多元主体与文旅的融合，也是城乡要素互动的桥梁和纽带，实现了“乡村产业+城乡空间+多元主体”的深度融合，成为促消费、扩内需、拉动经济增长和乡村全面振兴的重要力量。本项目积极响应政策号召，利用荷花莲藕特色资源，推动乡村发展。

2.行业分析

从市场规模与增长率来看，随着乡村旅游的兴起和文化旅游的热度提升，农文旅融合项目在全国范围内迅速发展。2023 年城镇居民国内旅游人次为 37.58 亿，同比增长 94.9%，艾媒咨询发布的报告显示，62.0%的旅游用户有去乡村旅游 3-4 天的经历。这一数据从侧面反映了乡村旅游在旅游用户中的受欢迎程度。

从消费者行为与需求来看，现代消费者对农文旅项目的需求日益多样化，更注重体验性、参与性和文化性，农家乐、民宿、采摘园、文化节庆活动等成为热门选择。同时，消费者在农文旅项目上的支出也在不断增加。据统计，部分热门农文旅项目的客单价可达到数百元至上千元不等。

3.地方发展

2024 年，无锡市组织开展“百村提优、百村帮促”行动，推动“农业+”“美丽乡村+”文化、教育、科技、体育、旅游、康养等深度融合，发展休闲农业、数字乡村、文化创意、体育运动、健康养生、农村电商和精品民宿等新产业新业态。2023 年，《宜兴市政府工作报告》中提出，要构建竞争有力的现代产业体系，促进文旅产业蓬勃发展，加速现代农业提质增效，大有秋、阳羨雅达、窑湖小镇等地方特色农文旅项目均取得了较好的品牌效应、经济收益、社会效果。

4.龙亭需求

龙亭村是全市经济薄弱村，位于风景秀丽、水资源丰富的农村地

区，气候宜人，土壤肥沃，适宜荷花与莲藕的生长，当地拥有悠久的荷花莲藕种植历史与传统文化，荷花被赋予了“出淤泥而不染”的美好寓意，深受人们喜爱。

二、项目介绍

1.产品介绍

本项目以“荷你藕遇”为主题，立足村内丰富的“荷花”“藕塘”资源，开发“文旅+演艺”“文旅+研学”“文旅+产品”三大类服务，打造集荷花观赏、莲藕种植、加工销售、文化旅游于一体的综合性产业链，打造龙亭村“农文旅”融合发展新 IP。

1.1 文旅+文创：优选天然、优质、绿色的荷花与莲藕，通过直播带货、电商平台等线上线下运营模式销售荷叶茶、藕粉、咖啡、文创周边等产品，推动经济发展。

1.2 文旅+研学：通过观荷、挖藕等项目活动，提供旅游、学习、体验农事的平台，以原生态的环境、非城市化的设施和玩具给孩子带来欢心。

1.3 文旅+演艺：开展乡村生活节、音乐会、民俗活动等活动，丰富村民精神文化生活，吸引大量游客，传播“荷”文化的同时，促进旅游业的发展。

2.目标客户

	主营产品	产品名称	目标客户
文旅+文创	食品类	荷花茶、荷花	追求健康饮食的上班族、

		饼、藕粉、莲子、咖啡	家庭
	物品类	荷叶眼罩、荷叶药浴包、荷叶香薰、包袋	对生活品质有追求的白领，追求健康美容的女性、喜欢国潮的年轻群体
文旅+研学	亲子研学	周末亲子农事体验	核心家庭
	廉洁教育	单位团建	政府、企业
文旅+演艺	文艺演出	乡村音乐节	喜好音乐的年轻群体
	社会公益	民俗活动	村民、旅游爱好者

3.竞品分析

3.1 产品核心竞争力

3.1.1 内涵丰富，衍生品多样

荷花作为中国传统文化中的重要元素，具有深厚的文化底蕴和象征意义，因其独特的文化内涵、丰富的产品种类使得荷花文创产品在市场上具有独特的竞争优势。

首先，荷花文创产品充分利用了荷花的文化内涵。荷花在中国传统文化中象征着清廉、高洁和纯洁，这种文化符号使得荷花文创产品不仅能够作为实用物品，还能够传递文化和审美价值。例如，荷花文创产品如荷主题文创包袋等，不仅具有实用性，还蕴含了丰富的文化意义。项目采用优质荷叶和莲藕，衍生品产品质量高。

其次，荷花文创产品的种类丰富，涵盖了多个领域。从荷花茶、藕粉等健康产品，荷叶眼罩、荷叶香薰等生活用品，荷花文创产品满足了不同消费者的需求。这些产品不仅具有观赏价值，还能够用于日常生活，健康功效明显，增加了产品的实用性和市场吸引力。

3.1.2 开发便捷，互动感真实

荷塘研学、团建的核心竞争力在于其真实的研学体验以及丰富的活动设计。

首先，荷塘研学注重结合当地的文化遗产和自然资源，提供独特的研学体验。例如，荷塘区通过不断加大投入，积极构筑具有辐射能力的研学旅行基地，打造具有核心竞争力的研学品牌和产品，设计涵盖自然科学、文化艺术、手工制作等多个领域的特色体验课程，全面推动龙亭村向更高水平发展。例如，通过“植物五位一体项目化学习”，引导孩子在真实情境中学习荷花的生长习性、外形特征等，让游客在欣赏美景的同时收获知识与乐趣。

其次，挖掘“荷文化”内涵，向政府、单位提供廉洁教育场地，开发莲藕、莲蓬采摘等农事活动，以及制作荷叶茶、藕汁等富有创意的活动，在劳动中感受团结、清廉、吃苦的精神品质，增强游客的参与感和体验感。

3.1.3 风景秀丽，体验感舒适

荷花塘作为活动场地的优势主要体现在其自然美景、互动体验和文化氛围上。荷塘不仅能够提供美丽的自然景观，还能通过互动体验和文化活动增强参与感和乐趣。

首先，荷塘的自然美景是其最大的优势之一。荷塘的美丽景色能够吸引大量游客，特别是在夏日，荷花盛开的季节，粉白相间的荷花点缀在碧绿的荷叶上，形成了一幅美丽的画卷。游客可以在荷塘边漫步，欣赏荷花的美丽，感受清新的荷香和宁静的氛围。

其次，荷塘提供了丰富的互动体验。围绕荷花开展各种文化活动，如荷花茶文化宣传、古琴演奏、太极拳展示等，这些活动不仅丰富了游客的体验，也传承和弘扬了传统文化。

3.2 营销核心竞争力

3.2.1 市场规避与选择

主流市场竞争激烈，考虑到团队在资金、品牌等方面没有优势，轻易进入其中会导致生存环境恶劣，投资回收期延长。所以在市场选择时，我们团队结合了产品特性和市场调研数据，决定在初期发展阶段选择学校和家庭作为切入点，在安全度过前期发展的同时，也可以培养市场美誉度。在项目进入平稳发展的阶段后，我们再将目标群体逐步扩散到其他人群。

3.2.2 多样化的网络渠道

在渠道设计上，团队不仅会和国内成熟电商平台合作，也会自建“荷你藕遇”APP，在提高自己的铺货能力和知名度的同时，也能给用户一个直观的对产品了解的平台。而APP除了能给消费者供给产品之外，也能提供产地信息、产品信息，便于溯源追踪。

3.2.3 多种定价策略的结合

团队采用成本定价和心理定价、顾客导向型定价和弹性定价策略，价格在同行中处于中高档次。同时通过设置会员积分、优惠券等方式

进行辅助，以达到最优效果。除此之外，根据校内校外不同场景， 不同包装设计对产品定价做调整，以目标顾客的期望。

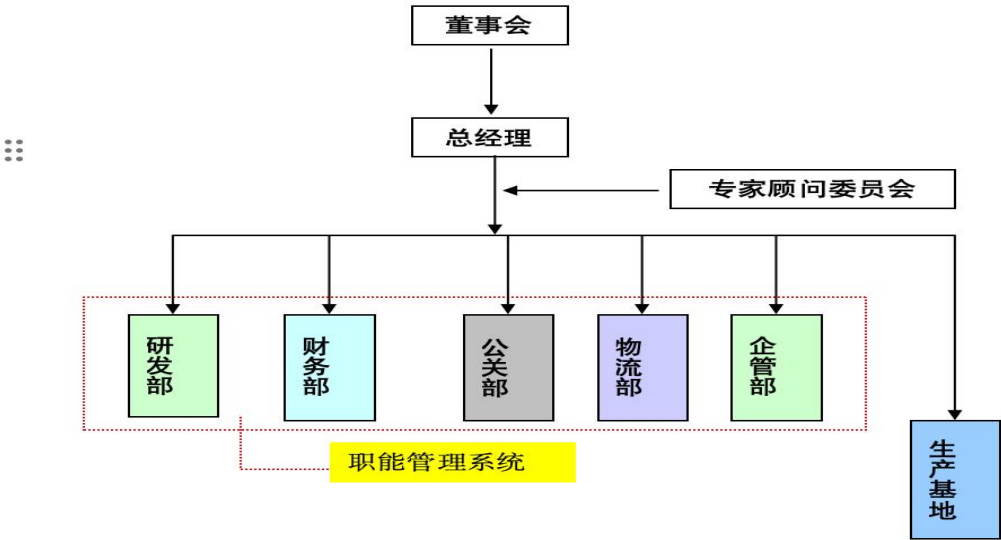
三、公司概况

1.公司性质

拟注册成立一个有限责任公司——荷悦文旅有限责任公司。公司秉持着以人为本、真诚至上、用户第一、质量保证的服务态度，争做地方行业内有话语权的文旅公司。

业务类型	零售业 ☐		批发业 ☐	服务业 ☒	制造业 ☐
法律架构	个体工商户 ☐		个人独资企业 ☐		合伙企业 ☐
	有限责任公司 ☒		股份公司 ☐		非营利机构 ☐
注册资金	50 万	注册地 区	无锡市	注册时间	2025 年
股权结构	徐景姝个人独资，股份 100%				
公司宗旨/ 使命	助推乡村振兴	弘扬传统文化		打造乡村文旅新标杆	

2.部门设置



公司的组织结构要与其战略相适应。考虑到公司成立初期的规模和发展战略，拟采用直线职能制组织形式，实行董事会领导下的总经理负责制。具体设置如图所示：

董事会：

- 决定公司的经营计划和投资方案
- 制定公司的年度财务预算决算方案
- 聘任或者解聘公司总经理
- 制定公司的基本管理制度

总经理：

- 完成董事会议定的年度经营目标
- 在各部门主管协助指导下，制定公司的发展战略计划
- 主持公司的生产经营管理工作
- 代表企业出席各种公关活动

专家顾问委员会：

- 对公司的发展战略给予专业化的建议
- 协助总经理处理好公司生产经营中的问题
- 给予各部门主管专业化的指导

企管部：

- 负责公司日常经营管理工作
- 负责公司人力资源管理
- 建立制度，制订年度发展计划

公关部:

争取政府的大力支持

兼管市场部职能，对政府和医院进行双重公关

进行公益广告宣传，提高大众的环保意识

企业形象宣传，不断提高企业知名度

负责招商引资，扩大医疗垃圾处理业务范围

企业资本化运作探索

财务部:

对公司的资金进行管理，制订筹资、资金管理计划

提供公司的财务数据和财务报表分析

提交公司利润分配方案

负责日常会计工作，现金流监控以及成本控制

研发部:

现有的医疗垃圾处理技术的完善和改进

新型技术的研究与开发

在公司战略指导下，与其他科研机构合作进行新技术的开发

对运作部门进行技术指导

负责新进技术人员的技能培训与创新意识培训

生产基地:

保证正常生产，达到计划中产量和质量的要求

负责设备的维护和保养，协助研发部门进行工艺改进

协助制订生产计划，协助筹划扩建事项

负责管理和协调生产，使员工保持高的工作效率

物流部:

负责各种耗材的采购、运输、仓储

负责物品发货、运输

3.管理机制

鼓励创新: 在企业内部设立创新奖励机制。无论是技术人员还是操作工人,无论是技术上,操作程序上还是降低成本上,只要有所贡献,都给予相应的奖励。

宜采用制度化的管理方式,编写较为详细的职务说明书,规范操作过程。

双轨晋升: 采用技术上和行政上两种晋升机制,即技术上的晋升途径为技术员→高级技术员→工程师→高级工程师;行政上的晋升途径为一般员工→主管→高级行政人员。随着职务的提升,报酬福利待遇也相应提高。这种方式能更好的调动员工的积极性,克服了单一行政晋升忽略技术人员的弊端。

4.团队介绍

姓名	年级	专业	主要分工	主要职责
徐景姝	三年级	康育	统筹协调	主要负责项目的统筹协调,监督项目进度,对外沟通合作与联络,以及撰写项目报告和总结。

丁宇凡	三年级	康育	宣传策划	主要负责项目策划、宣传与推广,以及维护项目形象和品牌。
任宝旭	二年级	机电	技术支持	主要负责技术方案的制定和实施,以及与其他成员协作解决技术问题。
李嘉欣	二年级	旅游	财务后勤	主要负责项目的预算编制、财务管理与审计,确保项目经费的合理使用。
严振扬	二年级	机电	市场调研	主要负责市场调查、竞品分析、商业模式设计等任务,为团队提供有力的市场支持。

四、商业模式

1.模式简介

“荷你藕遇”项目采用“**投资+运营**”模式助力龙亭村振兴发展,其商业模式的核心在于立足龙亭村丰富的“荷花”“藕塘”资源,将

农业、文化和旅游产业深度融合，通过创新和整合资源，实现经济效益和社会效益的双赢。具体来说，包括以下三大方面：

乡村休闲游：注重发挥龙亭村的生态环境优势，引入休闲游乐设施，面向城市周边群体，通过创意性开发打造多元化休闲游憩空间，如荷花露营、荷花公园等。

乡村文化游：注重乡土文化的保护和传承，通过发展“荷”文化民宿、酒店、博物苑等，展示乡土特色和文化。通过个性化、时尚化的旅游产品，实现旅游收益和居民收益的双赢。

乡村荷业游：注重将农业、文化和旅游产业深度融合，通过开发荷花、莲藕、莲子等农副产品深加工、纪念品生产等，运用“旅游+互联网”模式，扩大土特产品的销售渠道，促进龙亭村的荷业经济发展。

2.营销策略

2.1 产品策略

“荷”产品销售是本项目的核心业务，通过打造荷业经济产品直播+社区团购模式来实现帮扶农产品销售和消费助农。项目也承接外包助农直播服务业务，依托本项目的助农直播板块，着力打造专业化的农副产品直播能力，并通过承接外包服务的方式实现助农服务。

“荷”研学休闲是本项目的新兴业务，通过开发设计“‘荷’其有趣”主题科普、绿色生态体验、廉洁文化教育等研学休闲活动，带动龙亭村乡村旅游消费经济发展，实现助农价值。

“荷”文化演艺是本项目的孵化业务，通过组织春秋季节“荷”文

化艺术展、夏季荷花节、生活节、民俗节、音乐节等文化艺术活动，打造“荷”文化、“廉”文化品牌，丰富龙亭村村民精神文化生活，同时吸引大量游客，促进乡村旅游消费经济的发展。

2.2 定价策略

折扣、团购优惠制：截至目前，通过采取折扣优惠等方式定价促销。

针对下沉市场的特殊价格策略：积极开展电商直播外包业务的承接工作，在龙亭村建立“荷你藕遇”直播电商孵化中心，服务村户或村民经济合作社。通过帮助中小农户的特殊价格策略，帮助他们振兴乡村。

会员优惠制：成为会员享受优惠价格与特殊服务。在“荷你藕遇”APP平台、“荷你藕遇”微信小程序实行会员制，制定会员制可增加平台盈利，让购买产品较多的用户可以更省钱，促使用户购买更多产品，从而在平台获得利润的同时，促进消费者进行消费回购的良性循环。

2.3 渠道策略

2.3.1 线上渠道

微信公众号、直播电商平台、直播电商孵化中心进行宣传与引导粉丝，促进消费，同时建立相应的直播电商服务团队。积极开展与电商直播外包业务相关的承接工作。并与短视频红人（特别是本地大V）合作，增加宣传、曝光的机会，获取大量用户。

2.3.2 线下渠道

首先，建立“荷你藕遇”助农直播孵化基地，为龙亭村中小农户提供更好的服务。与周边地区的县市或乡镇建立助农直播实践基地，

让高职院校、高校学生通过技能实训、宣传教育、公益服务等方式帮扶龙亭村荷花经济。

其次，与企事业单位、政府合作。进行深入的平台信息多渠道推广，争取与企业、事业单位、政府的合作，以优惠的价格，鼓励企事业单位员工进行荷花文创食品、物品的拼购，吸引单位团队前来研学休闲旅行、参与各种文化艺术节庆活动，争取多订单、获取大订单，同时打响项目知名度，塑造良好的品牌形象，获得大范围、聚集性的客户积累。

2.4 促销策略

2.4.1 自媒体运营

通过自媒体账号或平台等方式下单，可获取专属优惠。运用当下火爆的自媒体进行平台推广。比如注册抖音、快手、小红书等自媒体账号，拍摄荷花种植、莲藕采摘等短视频或文创产品的制作体验视频进行上传，吸引消费者，积累忠实用户，以较低的成本获得效果较好的平台知名度传播与产品订单转化。

2.4.2 合作推广

与社区、企业、事业单位、政府等进行合作，带动销量的增长。与本地和周边高职院校、高校校园合作开展校园助农直播服务，建立助农社区团购模式，通过校园农副产品直播+社区团购的平台来实现助农产品销售、师生以及家长的消费助农，打造助力乡村振兴的“样本”，赋予乡村农文旅消费活动新价值，让每一次消费都有助农、爱农的深情厚谊。

五、财务预测

1.固定资产

公司成立运营需要创业资金 100000 元，其中 50000 元自筹，50000 元借款。

类别	序号	资金用途	预算金额（元）
注册费	1	工商注册费	1000
固定资产	1	电脑、打印机	5000
	2	办公桌椅	500
	3	路由器、网线	500
	4	直播设备	2000
	5	咖啡机	3000
管理费用	1	公众号开发运营	3000
	2	营销推广费	3000
	3	差旅费、调查费	2000
租赁费用	1	荷塘租赁	800/亩（共计 40000 ）
	2	房屋租赁	5000
加工成本	企业代工费用		20000
流动资金		备用金	18000
合计			100000

2.未来三年财务分析

2024——2025 年主营业务收入：

业务	产品	单价	单位	数量	总价
食品	荷花茶	25	罐	300	7500
	荷花饼	10	枚	300	3000
	藕粉	30	罐	600	18000
	莲子	15	包	450	6750
	咖啡	20	杯	1500	30000
物品	荷叶眼罩	25	包	600	15000
	荷叶药浴包	30	袋	450	13500
	荷叶香薰	15	瓶	900	13500
	包袋	30	只	240	7200
亲子研学	大人	70	个	100	7000
	小孩	40	个	50	2000
团建项目	游客	70	个	100	7000
音乐节	游客	100	个	200	20000
	摊位	200	个	20	4000
总收入	154450				

2025——2026 年主营业务收入：

业务	产品	单价	单位	数量	总价
----	----	----	----	----	----

食品	荷花茶	25	罐	600	15000
	荷花饼	10	枚	600	6000
	藕粉	30	罐	1200	36000
	莲子	15	包	900	13500
	蛋糕	25	个	600	15000
	咖啡	20	杯	3000	60000
物品	荷叶眼罩	25	包	1200	30000
	荷叶药浴包	30	袋	900	27000
	荷叶香薰	15	瓶	1800	27000
	包袋	30	只	500	15000
	挂件	15	个	500	7500
亲子研学	大人	70	个	200	14000
	小孩	40	个	100	4000
团建项目	游客	70	个	300	21000
音乐节	游客	100	个	500	50000
	摊位	200	个	20	4000
总收入	345000				

2026-2027 年主营业务收入:

业务	产品	单价	单位	数量	总价
食品	荷花茶	25	罐	2000	25000
	荷花饼	10	枚	2000	10000

	藕粉	30	罐	1500	45000
	莲子	15	包	1500	22500
	蛋糕	25	个	1500	37500
	咖啡	20	杯	1000	20000
	荷叶绿豆冰糕	20	个	2000	40000
物品	荷叶眼罩	25	包	1000	25000
	荷叶药浴包	30	袋	1500	45000
	荷叶香薰	15	瓶	1500	22500
	包袋	30	只	500	1500
	挂件	15	个	500	7500
	扇子	15	个	300	4500
亲子研学	大人	70	个	500	35000
	小孩	40	个	250	10000
团建项目	游客	70	个	500	35000
音乐节	游客	100	个	500	50000
	摊位	200	个	20	4000
总收入	440000				

3.未来三年现金流量预测

项目	第一年	第二年	第三年
初期现金余额	100000	3450	25450

加：现金收入	154450	345000	440000
资金投入	0	0	0
可供使用的现金	254450	348450	465450
减：经营现金支出	20000	40000	60000
营业成本	45000	80000	130000
增值税、附加税	0	0	0
销售费用	5000	8000	10000
管理费用	8000	10000	12000
职工薪酬	180000	180000	190000
所得税费用	0	0	0
购置固定资产	11000	5000	11000
期末余额	3450	25450	52450

4.公司未来三年利润分析

项目	第一年	第二年	第三年
营业收入	154450	345000	440000
减：营业成本	45000	80000	130000
营业税金及附加	0	0	0
减：销售费用	5000	8000	10000
管理费用	8000	10000	12000

职工薪酬	180000	180000	190000
利润总额	-43050	67000	98000
减：所得税费用	0	0	0
净利润	-43050	67000	98000

六、公司战略

1.一期营销目标(2024——2029 年)

依托当地农户合作社生产基地，并且加入生产基地的合伙建设，拓展荷塘生产基地 50 亩，2029 年累计建成 200 亩。其中 2024 预计出产优质原生态荷叶 10000 斤、莲藕 150000 斤、莲子 2000 斤。将产品按市面价格估算，市值约为 20 万，净利润将达 5 万。团队发展初期，目标市场在宜兴市内，前期主要以零售为主，与政府单位商榷合作事宜，依托互联网+技术，针对顾客的不同状况。以及针对其个性化要求，提供不同类型的包装产品。同时对荷叶产品进行品牌包装后投放向各大超市、零售店等，荷叶则直接以包装形态向餐饮店、经销商供货。同时在线上进行宣传推广，拓展市场、增强市场影响力、提高市场占有率，为后期的市场发展奠定基础。

2.二期营销目标(2030——2035 年)

进一步扩大生产规模，生产更多优质生态荷叶，预计 2030 年出产优质生态荷叶 50000 斤。将目标市场调整至江苏地区乃至全中国，可以与相关进行强强联合，例如和别的品牌进行联名，开发联名产品。

增加市场份额，进一步增强团队影响力。

同时本阶段将着眼于品牌打造，将荷叶产品进行出售，销售渠道不仅依托于大型超市、大型卖场，同时增加面包店蛋糕店等渠道。荷叶原材料依旧向餐饮店、经销商的供货，坚持实现产业振兴发展目标，帮助农户实现荷叶增收。并且开发新的客户、拓展新的市场，开发小区和公园以及游客等潜在客户，将我们的产品与旅游业相结合，渗透进消费者群体，提高我们产品的知名度。同时要有良好的服务，保证客户的满意度与忠诚度。

3.三期营销目标(2035 年以后)

在地方农文旅行业排名前五，在全省至全国开设品牌连锁专卖店，对荷叶等原材料及产品投放资格进行严格的控制(限于地方有一定知名度、营业状态良好的大型卖场)，将出售渠道收拢于品牌连锁专卖店。淘汰旧有产品，进行新产品的研发。建立荷叶园区，独立开展文创旅游项目，助力宜兴旅游业发展和公司文化的宣传。

七、社会价值

本项目深度融合地方文化、农业和旅游业，通过创新和整合资源，实现经济效益和社会效益的双赢。同时，注重地方文化的挖掘与保护，提供丰富多样的文化旅游产品和服务，因农制宜，发挥农户主体作用，合理利用荷叶、莲藕材料，提高荷叶经济价值。帮助促进农村生态旅游，解决农民就业问题，帮助当地农民增收。

提升当地居民的生活品质，促进社会和谐发展。

1.与国家战略规划相符

迎合国家乡村振兴、产业振兴的战略和无锡市“百村提优、百村帮促”行动计划，具有极大的发展前景。目前基地总面积达 50 亩，且规模逐渐扩大，在不对生产环境产生任何压力的基础上绿色发展，使项目具有可持续性。

2.带动就业和乡村经济发展

团队预估三年后净利润将达到 10 万元，带动当地就业 100 余人，团队设计的模式具有良好的推广性，充分利用荷叶的市场前景，助推剩余劳动力就业和经济发展。

3.公益活动的推广

团队将每年盈利的 5%用于公益设施建设和公益活动，履行团队的社会责任，响应国家乡村振兴战略。随着知名度的扩大可以将其种植基地打造成集农业观光旅游、荷塘种植技术科普基地为一体的综合农业产业园，农民也可依靠农业观光游为游客提供餐饮及住宿服务，提高其收入水平。

4.生态价值

荷塘在保护湿地资源、改善和美化生态环境等方面发挥着重要作用。团队为荷叶生产基地提供了采摘技术，解决了荷叶烂塘的问题。荷叶烂塘，荷叶在池塘里腐烂会增加池塘里的腐殖层厚度。腐殖层含有大量的沼气以及营养增长，沼气会对动物有害，荷塘里的鱼因此遭受死亡。经过团队的原料收购，大大减轻了荷叶烂塘程度，使得水

质更加适合鱼类生长，不但为农民增收还减少了荷塘内鱼类的损失。

八、风险及应对

投资农文旅项目存在诸多风险，比如淡季问题人流量较少造成的旅游产业经营风险；工程造价提升、工期延后形成的工程风险；政策发生变化的风险等不可预见风险。项目投资就需要进行有效的风险控制，比如提升整体项目的品质，加大营销推广力度，增强项目的吸引力以及市场竞争力；合理配置四季可游，四季适游的室内外项目，有效的减弱了淡季对项目经营上的影响；加强工程管理，提高工程进度和质量。对于一些不可预见风险有承受能力，可在巨大的风险波动之下依然能够生存下去，适当降低财务杠杆，避免受巨大的波动而被动去杠杆，而折戟沉沙。

同时还要规避重大风险：第一，规避项目产权问题，尤其是项目产权存在重大问题，如建设用地的土地性质有问题；第二，避开国家政策红线。项目涉及到水源地、自然保护区、生态保护红线、占用基本农田、涉及到文物保护单位等。