

2023年蔬菜种植基地创业计划书 大学生 有机蔬菜创业计划书(模板5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

蔬菜种植基地创业计划书篇一

发展背景：

国家目前重视三农，农业政策好，自身来说，自己对农业熟悉，想以农业带动家乡父老致富。

基地优势：

位于平原坝子地带，阳光充沛，靠河流边。土壤肥沃，灌溉方面，水源清洁、土地平整。离宣威、曲靖不远，附近没有工厂，无污染物。适合种植绿色无公害蔬菜；曲靖、宣威消费水平高，蔬菜价格高，市场大。

发展模式：

以种植业为主，养殖业为辅。以蔬菜为主，水产养殖为辅。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，打造土城蔬菜基地让土城成为滇东北最大的蔬菜基地。

发展理念：

以科学的思想去发展，以反季节蔬菜为优势，以绿色农业为导向。引进新品种，提高单位产量和品质。

机械化操作程度提高，耕作机械化，灌溉机械化，育苗科学化，施肥科学化，喷药科学化。

主要技术：

发展阶段：

第一阶段：10亩镀锌管大棚蔬菜以及几亩露地蔬菜，总面积10000平方左右。池塘一个，养鱼和为蔬菜基地提供灌溉用水。池塘靠近蔬菜基地，面积700多平方。

第二阶段：时机成熟时，也许是在第二年。建立小型养猪场，为蔬菜基地提供肥料。发展几亩水系蔬菜，如，水空心菜，慈姑，水池种藕等。水产养殖，泥鳅，虾等。看市场，引进一个品种，成立农村合作社，打造土城及周边蔬菜基地。

第三阶段：发展农家乐

行动规划：

首先，1。选址及规划。2。挖池塘。3。耕地，晒土。

其次，1。选种，安排作物品种和时间。2。镀锌管钢架，无滴膜，防虫网。3。购买农机，微型耕作机，新型喷药设备，灌溉设备。温度计，3。挖井（洗菜用）还有肥料坑（腐熟农家肥）4。育苗室，空调（已有），温湿度计，排风扇。5。包装设备。6。肥料和农药。

投资预算：

土地租金7000/年，预付3年，镀锌管（热镀锌）一亩10000元左右，总计

100000。无滴膜15000元，防虫网18000元。微耕机4500，政府补贴1000多。化粪池5000元，静电喷雾器1000元，生物杀

虫灯1200元，运输工具：小型货车加摩托车90000之内，。灌溉设施：3500元电脑已有。肥料加农药订购15000元。流动资金用政府补助的。总计在285200之内。以上为固定投资，一次性投入。每月开支有，员工工资，生活费。员工工资年尾结。

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。我负责技术，信息，市场，以及管理。

市场：

零售以宣威为主，批发以昆明、曲靖为主。宣威菜市场及各饭店（特色菜），合伙人负责零售，我负责送批发。宣威市场可以让我们一年挣十多万，昆明、曲靖市一年可以让我们挣五十万，那么卖到更远的地方就能让我们挣我不知道的数目，再说，等我们形成规模，产品可以卖的更远。

运输工具：

小型货车及摩托车

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。

风险：养殖业的风险比种植业高，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，随意的。故在干旱方面没有多少风险。

收入预计：

十亩大棚，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。

蔬菜品种：

常规蔬菜分类：蔬菜分类可分为：白菜类、甘蓝类、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、茎类、叶类、花菜、果菜。

特种蔬菜：芥菜，樱桃番茄，黑美丽西葫芦，水芹，水果黄瓜，砍瓜等。

蔬菜种植基地创业计划书篇二

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）有机蔬菜销售产品、服务介绍

（二）有机蔬菜销售核心竞争力或技术优势

（三）有机蔬菜销售产品专利和注册商标

第三部分行业及市场

（一）行业情况

有机蔬菜销售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

对有机蔬菜销售市场容量、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）有机蔬菜销售目标市场分析

（二）有机蔬菜销售客户行为分析

（三）有机蔬菜销售营销业务计划

（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）有机蔬菜销售服务质量控制

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年有机蔬菜销售项目资产负债表

未来3—5年有机蔬菜销售项目现金流量表

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

蔬菜种植基地创业计划书篇三

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。

蔬菜种植基地创业计划书篇四

明年就要从象牙塔里出来了，因为经济危机的影响已经自己对于餐饮业的兴趣打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，今下人们的生活好了，消费水平高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为城市消费的一大潮流。

二、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区商业街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

三、经营目标

由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的知名品牌。

四、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，

约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

五、经营计划

1、先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过去和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率

并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。

六、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约20xx元（包括店面装修和灯箱）

3、货架和卖台投入约1500元

4、员工（2名）统一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）
首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额（平均）：21000元。据有关内行人士评估，如此一

家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约5000元。

货品成本：30%左右，约5000元。人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

七、风险及制约因素分析：

因为蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

蔬菜种植基地创业计划书篇五

(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的富的理念。