



生态农业鸡卤制品加工生产工厂 商业计划书



○ 四川鸿兴农业科技有限公司

商业编制版

总目录

Contents

01

01

项目概述

02

工厂场地介绍

03

市场分析

04

生态养殖模式

05

营销策略

06

运营管理

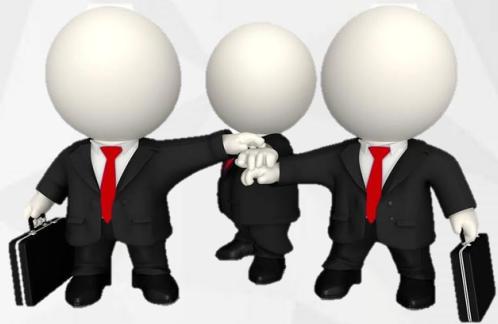
07

市场估值与财政税收

08

风投融资计划

01 项目概述





项目概括



企业概述

四川鸿兴农业科技有限公司成立于2022年，在县委县政府大力支持下，与云南滇禽农业形成战略合作，工厂位于云南威信县，地处于四川与云南交界处，本项依托先进的养殖技术和生态养殖理念，旨在打造绿色、安全、健康的鸡养殖产业链，共建工厂生产环节体系标准，营造市场对高品质禽类产品的需求，为拓展高新技术企业奠定基础，打造农业生态卤制预包装食品生产企业新标杆。

产品主营

公司核心产品为卤制品，主营鸡头，鸡爪，鸡腿，鸡翅，鸡胗，鸡心，鸡肝，鸡肾等卤制品预包装食品，同目的建设大型规模化、生态化、标准化的大型鸡禽养殖生产基地，提高养殖效率与产品质量，同时降低环境污染，实现经济效益与生态效益的共双赢。

项目核心目标

采用养殖业技术与工厂智能化管理系统，实现养殖环境的精准控制；引入优质鸡种，提升产品口感与营养价值；实施生态循环农业，促进资源高效利用。

项目概述

项目预估成果

预计未来3-5年内成为地区领先的鸡禽养殖和食品生产品牌，年出栏量达到1000万只，市场占有率达到60%，生产卤制包装食品千万吨，同时带动周边农业经济和地方经济GDP和财税增收。



市场定位

1

目标客户群体

适合全方位低中高端消费者，注重食品安全与健康饮食的家庭和个人群体，以及追求高品质卤制食材的预包装食品生产加工企业。

2

市场需求分析

随着生活水平提高，消费者对食品安全与品质的要求日益提升，高品质、无公害的鸡肉及蛋制品市场需求旺盛。

3

产品市场定位

定位为高端、健康、绿色的禽类产品，强调生态养殖、无抗生素残留，满足高端市场需求。

4

市场竞争优势

拥有先进的养殖技术与智能化管理，产品品质卓越；生态循环农业模式降低成本，提高竞争力；强大的品牌建设与市场推动力。



商业模式



养殖与生产加工模式

采用“企业养殖和工厂生产管理模式，公司养殖+生产加工、采用O2O线上线下模式，厂家负责加工，企业负责销售，实现企销工生一体化，实现生产预包装食品规模化零售新行业。



增值服务模式

产品鸡种管理化养殖，特殊品种养殖、节日礼盒、产品包装等，增加产品附加值；开展线上与线下O2O相结合零售业，拓宽O2O电商和实体店超等零售渠道。



合作经营模式

工厂农业加工化企业、超市与商超结合共建长期战略合作关系，提供稳定的卤制包装产品运输供应量；探索与供应链合作，不断提升在市场营销量占比率。



盈利来源分析

卤制预包装食品；增值服务如管理化养殖、线上销售平台收入；线下商超零售，扩大产品供应链合作机遇，工厂与销售商合作经营实现市场份额红利。



发展愿景

初期发展规划

三年内完成大型养殖场规模引进，实现同步化规模化生产，有效建设线上和线下销售标准模式，拓展市场销售渠道。

中期发展目标

五年内成为地区知名品牌，年出栏量达到500万只；优化养殖技术，提高产品品质与产量；拓展周边市场，增加战略合作伙伴。

长期战略愿景

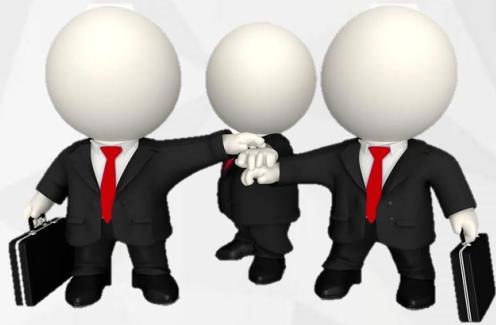
成为全国领先的鸡养殖和生产企业，推动行业标准化、智能化发展；积极参与社会公益事业，履行企业社会责任感。

企业使命阐述

致力于提供高品质、健康的禽类产品，满足消费者对美好生活的向往；推动农业可持续发展，促进农民增收致富；成为行业标杆，引领鸡养殖和生产产业创新发展。



工厂场地介绍





工厂场地全景

鸿兴农业公司创始于2022年，鸿兴农业与滇禽农业共同运营。厂区地址在云南威信县，地处于四川与云南交界处，厂区厂房隶属于政府扶持工业厂区用地，分别含办公楼，生产厂房、鸡禽屠宰场、员工宿舍楼。其中生产厂房占地面积9000平。办公楼占地4000平米，员工宿舍楼占地3000平，总自有使用面积占地24亩。

本项依托先进的养殖技术和生态养殖理念，旨在打造绿色、安全、健康的鸡养殖产业链，共建工厂生产环节体系标准，营造市场对高品质禽类产品的需求，为拓展高新技术企业奠定基础，打造农业生态卤制预包装食品生产企业新标杆。

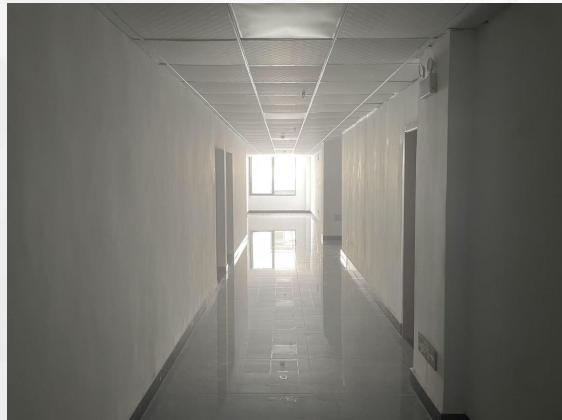




厂区办公楼



办公大楼



办公室走廊



办公1楼大厅



办公2楼中庭



厂区车间



厂区外围



厂房车间



厂房图



鸡禽屠宰房



屠宰房外围



屠宰加工车间



屠宰加工车间2



员工宿舍房



宿舍楼



鸡养殖场地与生产加工流程



养殖场活鸡引进



屠宰场加工



运输厂区深加工卤制品
预包装生产（严格遵循
食品质量安全体系标准）



运输出厂推向大规模市
场（标准零售价）





食品生产工艺

卤制品具有“色、香、味、型”俱全的特点，是以鸭、鸡、猪、牛、蔬菜、水产品、豆制品等为主要原料，加入姜、蒜、盐、醋、辣椒等调味料以及香辛料，以水加热煮制而成的卤制食品，口味多样、风味浓郁，是我国传统美食的重要组成部分。卤制品属于一般熟肉制品，它突出原料原有的口味、色泽，调味品主要用盐和少量酱油，以其原有的色、香、味为主。卤制品“热做冷吃”，口味鲜香。调好的卤汁可长期使用，而且越陈越香。卤制品的制作工艺

1. 工艺流程

原料预处理→卤水制作→入锅卤制→加调味料→爆煮→小火焖煮→加香精→焖煮→停火浸泡→捞起自然冷却→包装储存

（1）卤水制作：

将卤料装入纱布袋中，扎紧袋口，如果没有老卤水，则需先用鸡骨、猪骨煮出骨头汤。其方法为：取5斤筒子骨加10斤水（筒子骨需先漂洗1个小时，以去血腥，清洗干净，敲断）用小火熬5—8小时后捞出骨头放入卤料包，加水至50斤，加辣椒、花椒、生姜适量，烧开后用小火熬1.5小时左右，香味溢出为宜。用糖色（制法见下）调好卤汁色泽，再加入料酒250克，盐、糖、味精适量，即可。糖色制法：将色拉油1.5两放入锅中用小火加热，加入白糖2两炒化至呈深红色刚起白泡时立即加入清水0.5斤即成糖色。以上配制卤料加水30—50斤，可卤生原料70—80斤，就应重新换卤料包。



食品生产工艺

(2) 腌制：

需腌制的原料：大件的腌制办法，鸡、鸭、牛肉、鸭颈、口条、兔肉、鹌鹑、蹄膀等等统称为大件。

首先将以上原料洗净备用。取20斤水，加入花椒10克，千里香5克，料酒250克，盐750克（如温度过低，花椒、千里香需加水煮出香味后倒入腌制缸中），加入洗净的原料进行腌制。

腌制时间：冬天0—20度时，腌制24小时左右，春天20—30度，腌制12个小时左右，夏天30—40度时，腌制5—6小时左右。蹄花、五花肉等新鲜料直接卤制即可。

精武卤腌制办法（鸭头、鸭颈、牛肉）：先将其清洗干净，加适量水，加盐（比菜偏咸）加入亚硝酸钠（10斤水中加1克，起疏松发红及缩短卤制时间，其加入量不可超量，否则出现中毒现象）进行腌制，冬天腌制24小时左右，春天腌制12小时左右，夏天腌制5—6小时。

小件腌制办法（翅尖、翅根、鸡爪、鸭掌、鸡君、鸭翅、鸭肫等）：先用水清洗，加适量盐进行腌制即可。冬天腌制8小时左右，春天腌制4小时左右，夏天腌制2小时左右。肠、肚不需腌制，清洗干净后

出水，即可卤制。腌制水需偏咸，必须每天更换，不可重复使用。



食品生产工艺

(3) 出水:

难入味的原料在放入卤锅之前需出水。

在沸水中煮10—15分钟，煮除血腥味后用清水冲洗干净。鸡、鸭、鹅、牛肉、鸭头、鸭颈等需出水。所有的小件不出水，腌制后直接用清水漂洗即可。

原料出水控制在断生刚熟程度为宜，不宜过熟，以防鲜香味流失。

(4) 卤制:

1、调味：每50斤卤水中加味精2两，食盐（偏咸，咸得发苦）。

卤制：加原料、料酒、糖色、先大火，后小火煮30—50分钟，30分钟后加入老三样（鸡粉、鸡膏、超级鲜味王），煮5—10分钟后全部捞起检查，没有完全卤好的重新放入卤锅中卤制，直到卤好为止。然后，将卤好的半成品放入已停火的卤水中浸泡10—15分钟后捞出。需香味加浓，可将八角（2份）和香籽（1份）磨成粉加入；需要浓香时，可加香油1—2斤，罗汉果2—3个。



食品生产工艺

上色：取适量麦芽糖加少量水置于火上用小火煮开，加入适量日落黄，把颜色调成金黄色，然后用刷子在鸡、鸭等表面均匀的刷上一层即可。肚、肠的卤制：先清洗（盐、碱、醋）不需腌制，出水后用清水与卤水各一半兑成的卤水进行卤制。蔬菜的卤制：卤水与清水的比例为1: 3（取卤水时用漏勺除去辣椒、花椒等杂质）。小件的卤制：卤水与清水各一半（口味较清淡、如果需口味稍重一点，也可少加清水或不加清水）。卤汁要专卤专用，不可混为一盆，如：卤鸡、鸭、鹅、兔、猪肉、猪心、猪舌、蹄花为一类卤汁；鸭颈、鸭翅、鸭爪、鸭肠为一类；（辛辣味较重）豆制品，藕则为一次性卤水。（含淀粉较多易变质）肠、肚为一类卤汁（腥味较重）。

03 市场分析





行业现状



鸡养殖行业规模

在食品行业中，鸡养殖行业规模庞大，且持续增长。作为最大的鸡肉消费国之一，鸡养殖行业市场规模尤为突出。近年来，随着人口增长和消费水平提升，行业规模持续扩大，展现出强劲的发展势头。



行业发展标准

鸡养殖行业正朝着规模化、集约化、智能化方向发展。养殖技术的不断进步和养殖模式的创新，使得生产效率大幅提升，成本逐渐降低。同时，消费者对食品安全和品质的要求日益提高，推动了绿色、有机养殖的兴起。



市场供需情况

市场需求持续增长，尤其在高蛋白、低脂肪的健康饮食趋势下，鸡肉成为消费者的优选。然而，供应端存在周期性波动，疾病疫情、饲料价格等因素会影响养殖量和市场价格。



政府政策支撑

县委县政府大力支持，政府对鸡养殖和卤制食品行业的支持力度不断加大，出台了一系列扶持政策，包括资金建立与支持、政策补贴、税收优惠、技术支持等。同时，环保法规的严格实施，也促使行业向环保、可持续的方向发展。



竞争分析



主要竞争对手

行业内存在多家大型养殖企业和众多中小型养殖户。大型企业在规模、技术、品牌等方面具有明显优势，而中小型养殖户则凭借灵活性和低成本参与竞争。

竞争优势对比

通过对比研究，自身在养殖技术、成本控制、销售渠道等方面具有独特优势。特别是在智能化养殖技术的应用上，我们能够实现高效管理和精准营销。



差异化竞争策略

我们将采取差异化竞争策略，注重产品品质和品牌建设。通过提供高品质、绿色健康的鸡肉产品，满足消费者对食品安全和品质的需求，提升品牌知名度和美誉度。

应对竞争措施

面对竞争压力，我们将加强技术创新和人才培养，不断提升自身竞争力。同时，积极开拓新市场，拓展销售渠道，降低市场风险。





消费者分析



消费者习惯

消费者购买鸡肉和卤制品食品的渠道日益多样化，包括超市、农贸市场、线上平台等。购买时，消费者更注重产品的品质和价格，倾向于选择信誉好、品质有保障的品牌。



消费需求偏好

消费者对鸡肉的需求偏好呈现多样化趋势。除了传统的烹饪方式外，越来越多的人开始尝试西式快餐、烧烤等新型消费方式。同时，对绿色、有机、无激素等健康养殖方式的需求也在不断增加。



消费者价格敏感度

消费者对鸡肉价格的敏感度较高。在价格合理的情况下，消费者更愿意选择品质好、口感佳的产品。因此，我们需要通过优化成本结构、提高生产效率等方式，保持价格竞争力。



消费者品牌认知度

品牌认知度对消费者购买决策具有重要影响。我们将加强品牌建设，提升品牌知名度和美誉度。通过品牌和电视媒体广告宣传、口碑营销等方式，增强消费者对品牌的信任和认可。



市场趋势

市场新兴需求

01

随着消费者对健康和环保意识的提高，绿色、有机、无抗生素等健康养殖方式成为市场新兴需求。同时，方便快捷的预制鸡肉产品也受到越来越多消费者的青睐。

智能化养殖技术将成为行业发展的主流趋势。通过互联网、大数据、人工智能等技术的应用，实现养殖过程的智能化管理，精准控制，提高生产效率和产品质量。

技术发展趋势

02

消费观念变化

03

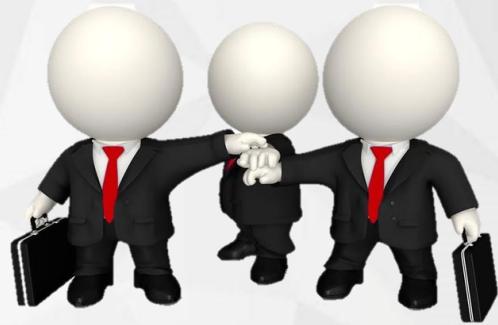
市场潜力预测

04

未来，鸡养殖行业市场潜力巨大。随着人口增长和消费水平提升，市场需求将持续增长。同时，政府对行业的支持力度不断加大，为行业发展提供了有力保障。我们将抓住机遇，不断提升自身竞争力，实现可持续发展。



生态养殖模式





鸡品种介绍

01

优质鸡品种特性

鸡品种具有生长迅速、肉质鲜美、抗病能力强等特性。这些鸡种不仅适应性强，能在各种环境条件下保持良好的生长状态，而且其肉质细嫩、口感极佳，深受消费者喜爱。

02

品种选择依据

品种选择主要基于市场需求、生长周期、饲料转化率以及抗病性等多方面因素。我们经过市场调研，精选出最受消费者欢迎的鸡品种，以确保产品的市场竞争力。

03

品种生长周期

所选鸡品种生长周期适中，既能在短时间内达到理想的体重，又能保证肉质的鲜美。这有助于我们合理安排生产计划，提高养殖效率。

04

品种市场认可度

这些鸡品种在市场上享有较高的知名度，消费者对其品质有着良好的口碑。这将为我们的产品打入市场提供有力保障。



► 生态养殖模式

采用生态养殖模式，利用自然资源，减少环境污染。通过种植绿色植物、养殖昆虫等方式，为鸡群提供天然饲料，营造健康的生态环境。

► 科学养殖方法

结合现代养殖技术，制定了科学的养殖方法。包括合理的饲养密度、营养均衡的饲料配方、定期的疾病预防等，确保鸡群健康成长。

► 养殖环境控制

养殖环境对鸡群的生长至关重要。采用智能化养殖系统，实时监测养殖环境，包括温度、湿度、光照等，确保鸡群处于最佳生长状态。

► 养殖密度规划

合理的养殖密度有助于提高养殖效率，同时减少疾病传播的风险。根据鸡群的生长阶段和养殖环境，科学规划养殖密度，确保鸡群健康、快速成长。



产品质量保障

饲料品质把控



严格把控饲料品质，选用优质原料，确保饲料营养均衡、无污染。同时，定期对饲料进行检测，确保其符合国家标准。

01

疫病防控措施



建立完善的疫病防控体系，定期进行疫苗接种和疾病检测。一旦发现疫情，立即采取隔离、治疗等措施，防止疫情扩散。

02

养殖过程监管



对养殖过程进行全程监管，记录鸡群的生长情况、饲料消耗、疾病发生等关键信息。这有助于及时发现并解决问题，确保产品质量。

03

产品质量标准



制定了严格的产品质量标准，从养殖、加工到包装、运输等各个环节都进行严格的质量控制。确保消费者购买到的都是高品质、安全的鸡肉产品。

04



产品服务

鸡肉生产加工服务

工厂鸡肉加工，包括分割、包装、冷藏等。根据客户需求，提供不同规格、不同包装形式的卤制品鸡肉产品，满足多样化需求。

01

配送服务方案

建设高效的O2O同城配送体系，确保鸡肉和卤制品产品新鲜、快速地送达客户手中。我们与多家物流公司合作，提供灵活的配送方案，满足不同客户的配送需求。

02

养殖技术

包括鸡舍恒温、饲料配方、疾病防治等。提高养殖效率，提高鸡肉产品品质化标准。

04

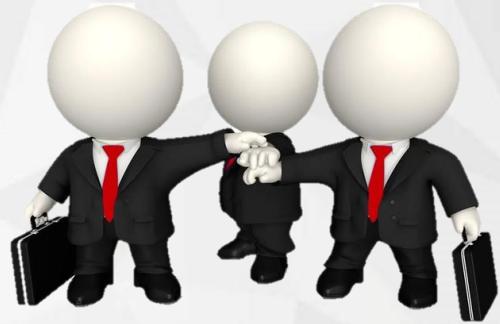
客户定制服务

提供客户消费者群体服务，无论是养殖规模、品种选择还是产品加工、配送等方面，我们都能够为客户提供优化服务。

03

05

营销策略





品牌建设

品牌名称标识

品牌名称将融合地域特色与产品优势，如“绿源鲜鸡”，突出绿色养殖与新鲜供应。品牌标识设计简洁明了，以绿色和鸡的形象为核心元素，易于识别和记忆，传递健康、自然的品牌形象。

品牌形象塑造

通过高质量的产品、专业的服务以及环保的包装，塑造高端、健康的品牌形象。同时，积极参与公益活动，提升品牌社会形象，增强消费者信任。



品牌理念与文化

品牌理念强调“生态养殖，健康包装”，致力于为消费者提供高品质、无污染的鸡肉卤制产品。品牌文化注重诚信、责任与创新，倡导可持续发展的养殖模式，树立行业标杆。

品牌传播策略

利用线上线下多渠道传播，包括社交媒体、行业展会、合作伙伴推广等，结合口碑营销，快速提升品牌知名度与美誉度。



线上模式



B2B电商平台销售

入驻天猫、京东、抖音等主流电商平台，建立企业店或官方旗舰店，利用平台流量优势，扩大销售渠道。同时，优化店铺页面设计，提升购物体验，促进转化。



社交媒体推广

在微博、微信、抖音等社交平台开设官方账号，定期发布养殖知识、产品动态等内容，增强与消费者的互动，提升品牌曝光度。



网络广告投放

精准定位目标消费群体，投放搜索引擎广告、信息流广告等，提高品牌在线上的可见度，吸引潜在客户。



线上客户服务

建设专业的客服团队，提供24小时在线咨询服务，及时解决消费者产品疑问，提升客户满意度。同时，开展入驻线上企采制度，提供专属企业采购与服务。



线下模式

01

农贸市场销售

与本地农贸市场建立合作关系，设销售专柜，直接面向消费者，利用农贸市场的客流量优势，提升产品销量。

02

超市合作模式

与大型连锁超市签订供货协议，入驻超市，卤制品预包装食品柜台，借助超市的品牌效应与销售渠道，扩大市场份额。

03

餐饮渠道拓展

与中高端餐饮企业合作，提供新鲜的卤制品鸡肉产品，满足餐饮行业对食材品质的高要求，提升品牌影响力。

04

线下促销活动

定期举办品鉴会、折扣促销等活动，吸引消费者关注与购买，同时收集市场反馈，优化产品与服务。



工厂与消费者之间 客户关系管理

客户信息收集

通过线上线下渠道收集客户信息，包括购买记录、偏好、联系方式等，建立客户数据库，为后续营销提供数据支持。

客户满意度调查

定期开展客户满意度调查，了解客户对产品与服务的评价，针对产品问题及时改进，提升客户满意度。

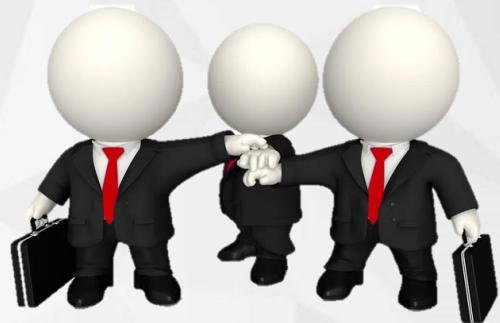
客户忠诚度培养

推出平台积分制度、会员日优惠等活动，增强客户粘性，培养忠诚客户。同时，定期回访老客户，收集反馈，提升客户体验。

客户投诉处理

建立高效的客户投诉处理机制，确保投诉得到及时响应与解决。同时，分析投诉原因，优化产品与服务流程，避免类似问题再次发生。

06 运营管理





企业团队建设



核心管理团队

建设具有丰富养殖经验和市场洞察力的运营和管理团队，负责整体战略规划、运营决策和风险管理。团队成员需具备高度责任心和执行力。



养殖技术人员

招聘具有专业技术背景和丰富实践经验的养殖技术人员，负责鸡苗饲养、疫病防治和日常管理。技术人员需定期接受培训，提高专业技能。



工厂和市场团队

组建市场营销团队，工厂团队，负责市场调研、品牌建设和销售渠道拓展。团队成员需具备敏锐的市场洞察力、优秀的沟通能力和创新思维。



后勤保障人员

设立后勤保障团队，负责物资采购、设备维护和日常行政工作。团队成员需具备良好的服务意识和协调能力，确保养殖和食品生产活动顺利进行。



市场估值 与税收





市场估值与财务税收

品牌价值

项目投产后，卤制品食品生产，
注册商标品牌和市场估值在10
亿元。占比预包装卤制品品牌
效益最大化。



国家和地方税收

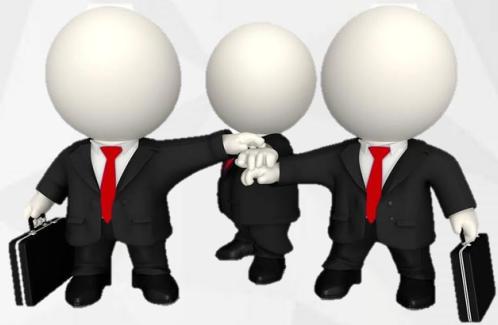
工厂生产占比和市场销售收入，每年为国家纳税税收，按照
一般增值税纳税13%纳税预估2600万元，为县政府当地经济
税收和发展当地县GDP经济增收实现突破增长。

市场收入

创造卤制品市场新标杆，在食
品行业属性，生产规模在年生
产千万吨，年在预估市场销售
额在2亿元，利润占比15%。



风投融资计划

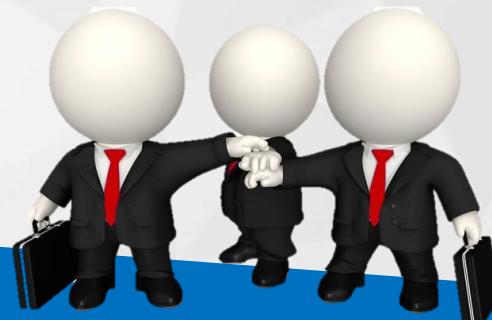


融资金额

1000万元

股权融资分配:

四川鸿兴农业科技有限公司出让25%股权，投资方股东占股20%，自然人技术股东占股5%。采用股权占比按照销售数据利润后分取红利，资方和自然人不参与公司生产经营和管理，资方对公司的利益有分配权。公司按照（月、或季、或年度）即分配公司经营销售产品后的股东利润红利。





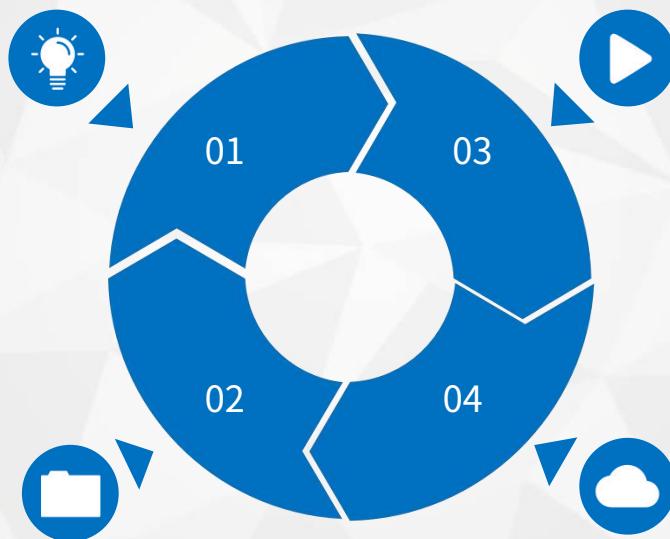
资金用途

工厂场地装修和建设

工厂场地装修和铺设，网络建设、弱电建设，强电建设，办公室设备设施建设等

厂房设备物资采购建设

生产线流水线包装设备建设，全方位厂房智能系统建设，厨房生产线设备储备等



养殖团队和工厂团队建设

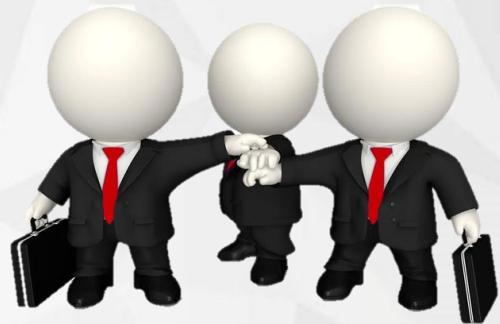
养殖人员、工厂生产人员、卤制品专业厨师、流水线生产线团队、电商平台直播团队等

品牌推广和广告宣传建设

品牌推广建设，电商网络平台推广建设，电视与纸媒体推广建设，市场推广建设，营销广告建设等



总结与展望





未来展望



发展战略方向

未来，我们将继续深化智能化养殖应用，推动产业升级。同时，拓展国内外市场，提升品牌影响力。此外，还将加强产业链整合，实现上下游协同发展。



业务拓展计划

计划在未来三年内，新增多个养殖基地，扩大养殖规模。同时，开发新产品线，满足多元化市场需求。此外，还将加强与科研机构的合作，提升技术创新能力。



创新发展思路

我们将秉持创新驱动的发展理念，不断探索新技术、新模式。通过智能化、数字化手段提升养殖效率与产品质量。同时，注重可持续发展，推动绿色生态养殖模式的广泛应用。



对行业贡献展望

我们致力于成为鸡养殖和食品生产行业的领军企业，推动行业技术进步与产业升级。通过提供优质的产品与服务，满足消费者需求，促进畜牧业健康发展。同时，积极参与行业交流与合作，共同推动行业繁荣。



感谢语

01

感谢合作伙伴

感谢各位合作伙伴的鼎力支持与合作，正是有了你们的信任与陪伴，未来，我们将继续携手共进，共创辉煌。

02

感谢投资者支持

衷心感谢投资者的信任与支持，你们的投资为我们提供了强大的动力。我们将不负众望，努力创造更大的价值回报。

03

感谢团队努力

感谢团队成员的辛勤付出与无私奉献，正是有了你们的努力与拼搏，我们将继续团结一心，共创美好未来。

04

期待合作共赢

我们期待与更多合作伙伴携手共进，实现互利共赢。通过资源共享、优势互补，共同推动鸡养殖和食品生产行业的繁荣发展。





感谢您的观看！



四川鸿兴农业科技有限公司

