



2023

200亩红薯高标准种植基地+直播带货助增收项目

主讲人：金小艳

目录

CONTENTS

01

企业简介

02

市场分析

03

项目内容

04

项目计划

05

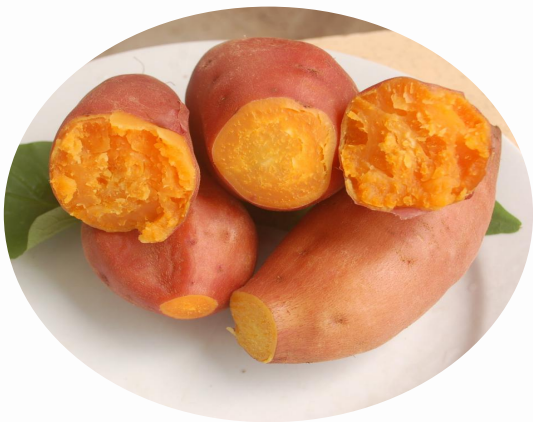
风险分析



企业简介

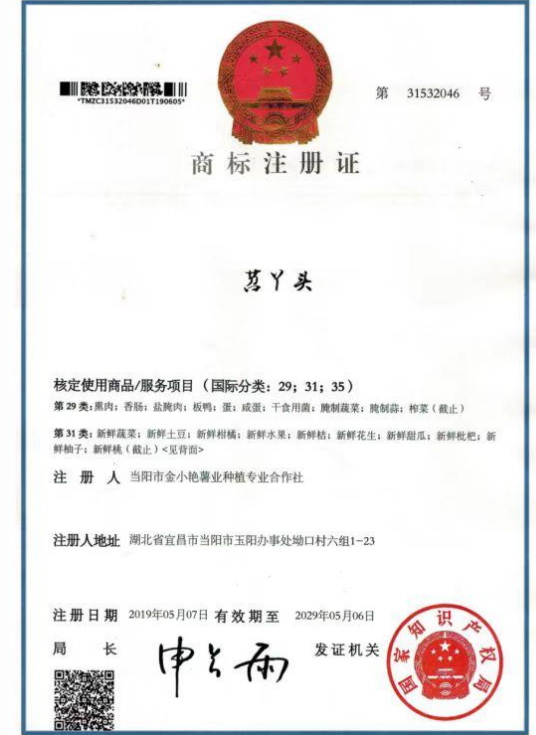
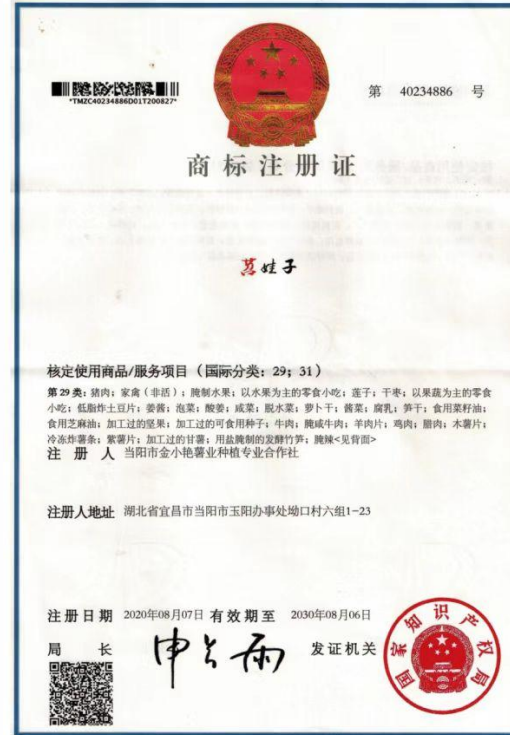
当阳市金小艳薯业种植专业合作社于2014年12月3日成立，现有成员108户，注册资金500万元。现已注册商标：“茗娃子”、“茗丫头”，取得绿色食品证书。主要从事薯类、果蔬种植；组织收购、储藏、销售本社成员种植的产品，利用农业机械开展社会化服务；为本社成员提供农业生产资料的购买、配送服务，引进新技术、新品种及三膜覆盖、三茬栽培模式，开展技术培训、技术交流、技术推广及咨询服务。现产业辐射以玉阳街道为核心，向半月、王店、坝陵、育溪、河溶、武汉、荆门、枝江、宜都、恩施等地区延伸，带动农民2000余户，种植面积6100余亩，辐射面积已达20000余亩，年产红薯总计18000吨，种植红薯平均每亩纯收入可达1200元以上。合作社秉承为民服务的宗旨，采用“合作社+基地+农户”的运作模式，通过统一供种、统一管理、统一销售，解决了种植中的各种风险，已带动越来越多的农户致富。

现合作社种植的品种有：普薯32（西瓜红）、三峡红心王、商薯19、凌紫、济黑1号。

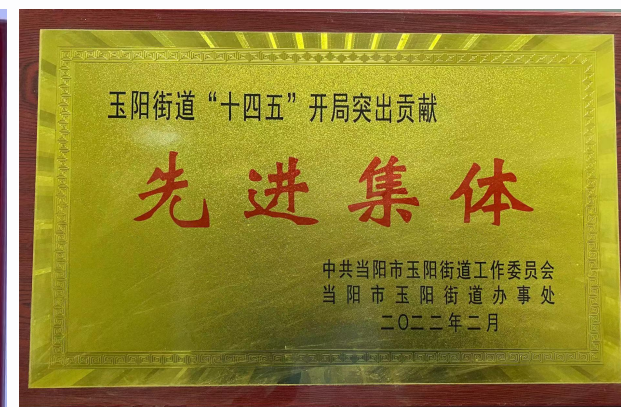
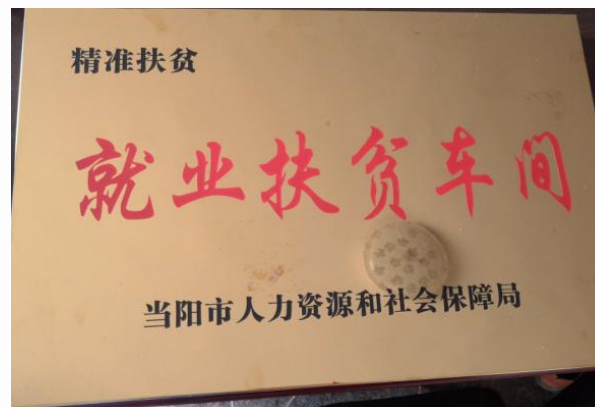
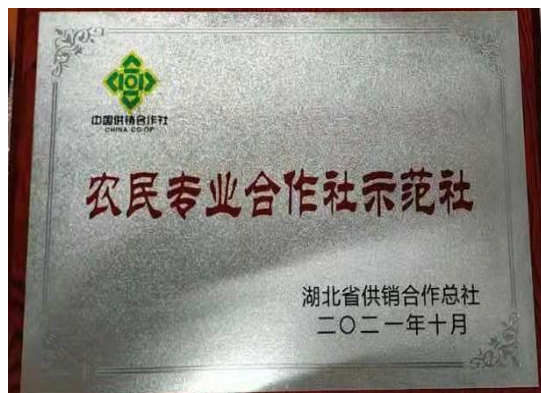


企业简介

页码: 1/100



企业荣誉



市场分析

产品分析：红薯有“长寿食品”的称号，富含丰富的蛋白质、果胶、维生素、氨基酸、矿物质。红薯的口感香甜软糯，而且低脂、粗纤维，有利于人体健康，因此很受消费者喜欢。

红薯还可以根据品种特性，本着产品差异化、多风味的原则，开发红薯淀粉、粉条、果脯、红薯干、红薯饮料等风味小食品，做好红薯产品的深加工，市场需求量大。



项目优势

当阳市地处鄂西山地向江汉平原过渡地带，全市丘陵、岗地占56.43%，气候温和，日照充足。肥沃的红沙土壤，所产红薯细皮嫩肉，口感香甜。

红薯产业在当阳发展多年，现已种植红薯面积5万亩，已成为当地特色产业。



项目内容

1、红薯脱毒苗扩繁

本社是当阳市首家引进脱毒种苗进行扩繁繁育。传统的红薯育苗是将秋季收获的红薯贮藏过冬，在春季通过大棚培育成红薯苗，再扦插到红薯地种植。种薯一般皮薄含水量高，喜温怕冷，在贮藏期间如条件控制不好容易产生腐烂，导致种薯质量下降，影响红薯的种植。脱毒种苗对比普通种苗，优势有增产高、萌芽性好、生长旺盛、商品薯率高、耐贮存、抗逆抗病性强。2020年合作社从中国农科院甘薯研究所（江苏徐州）引进“普薯32”脱毒苗3万株，建立脱毒苗示范基地9亩，二次扩繁24亩。同年8月进行测产，比同期普通“普薯32”增产100%。在项目试验过程中，通过对脱毒苗的应用，红薯品质得到明显改善。到2023年间，先后3次引进脱毒苗扩繁，每年所产1200万株，供应4000亩红薯基地种植，为当阳及周边县市高品质红薯种植提供了保障。



2023年合作社脱毒苗繁育基地



为了发挥土地利用效率，减少病虫害，利用水田在3月到6月进行育红薯苗，6月份后，薯种和薯苗作为有机肥还田，减少化肥使用减量，再种鄂香2号水稻品质更优。



项目内容

2、“地膜覆盖、水肥一体化”。

合作社于2023年在坳口村六组流转200亩坡地，用于建设红薯标准化栽培基地，实施深沟高垄、黑膜覆盖（可物理防草、防虫、防水土流失）、水肥一体化、化学控旺、有机肥替代化肥、生物农药替代化学农药、全程机械作业的标准化种植。建设水肥一体化灌溉设施：田间节水灌溉主管道铺设7500米，支管道铺设150000米，灌溉方式为贴片滴灌（贴片滴灌在60度坡度下，上下出水一致）。项目建成后，红薯在生产过程中各项风险率大大降低，有效提高项目区红薯产品质量，预计实现红薯亩产量稳定在3500公斤左右，产品优质率达90%以上，产品质量安全合格率100%，每斤红薯提升价格0.4元，合算每亩可增加效益2000元以上。



机械覆膜



飞机化学防控



上级领导查看水肥一体化灌溉设施



果型优美



项目计划

01

项目安排

02

市场营销

03

团队介绍

04

财务分析



1、项目安排

合作社自成立起就秉承为民服务的宗旨，做到从种到收一条龙服务。为农户提供红薯生产农资，与农户签订红薯购销合同，保障红薯有销路、卖好价。随着时代的发展，本社一直走在前列，寻求现代科技手段，对品种进行改良升级，提升当阳总体红薯品质。

合作社今后的发展分为三个阶段。

第一阶段

孕育期

2023年

第二阶段

成长期

2024-2025年

第三阶段

成熟期

2026年后

2023

第一阶段，1、在坳口村六组建设水肥一体化示范基地200亩，实施深沟高垄、黑膜覆盖、水肥一体化、化学控旺、有机肥替代化肥、生物农药替代化学农药、全程机械作业的标准化种植。建设水肥一体化灌溉设施：田间节水灌溉主管道铺设7500米，支管道铺设150000米，灌溉方式为贴片滴灌。目标任务，红薯亩产量超过3100公斤，商品率达到90%以上。通过标准化生产单产比普通种植提高5%，商品率提高15-20%，效益比普通种植每亩增收2000元。

2、在抖音平台开始直播带货，注册企业店铺“金小艳薯业”，以“茗娃子”为商标，扩大品牌效应。同步发布抖音短视频，视频内容主要是农村生活、田园劳动为主，此阶段主要是积累粉丝量，进行电商销售。



项目安排



2024

2025

第二阶段是项目成熟运作和全面提升阶段，在此阶段的主要任务是实现市场份额最大化，实现利润逐步增大，品牌成长壮大。

1、计划在2024年扩大建设水肥一体化示范基地400亩，通过基地创建带动坳口村、金塔村、窑湾村、庆丰岗村2800亩红薯种植大户推行红薯标准化种植。

2、2024年抖音粉丝量及订单量相比2023年有了质的飞跃，有成熟的摄影、剪辑、运营、售后团队，订单量逐渐增加，“茗娃子”品牌逐渐打响。在发展红薯电商产业的同时，对当阳的特色农产品进行助农直播带货。红薯既要种好也要卖好，抓住市场机遇，提高品牌影响力。



2026年后

第三阶段主要任务是，成立企业，拓宽业务范围，进行红薯深加工，计划研发薯片、膨化薯条、薯糖、苕粉等，使红薯附加值增加，实现企业利润最大化。成立选品团队，打造“苕娃子优选”商城，品牌影响力逐步占据市场。



社会效益



- 1、临时务工岗位58人
- 2、固定务工岗位21人



- 1、为脱贫户免费提供技术培训、免费发放肥料、红薯种。并进行保护价收购，降低种植风险。
- 2、带动脱贫户务工23人。



红薯产业带动2000户，种植面积6100亩。采用分散种植，统一销售的模式。种植红薯每亩纯收入1200元。



本合作社的营销方式主要是网络营销加实体经营营销。合作社准确定位为农业市场，制定了各个发展阶段的营销目标和销售战略。合作社采用线上线下直销方式，自建仓储，提供在线咨询、快递、人性化配送等服务，整合网络营销、实体营销、微信营销，全程无纸化支付，提供优质快捷的销售体验。以线上线下相结合，开展贴近农户的技术交流、技术培训活动。网络上以抖音短视频、地区小程序、政府网、供销网推广、登陆各大搜索引擎等方式推广。始终以推广当阳“苕娃子”红薯为我们一切营销活动的宗旨。



团队介绍



金祖国

从事红薯种植11年，
取得宜昌市讲师、
农艺师称号。



金小艳

取得农业技术
员证书，熟练
掌握各项技术。



李红权

从事红薯种植
多年，具有丰
富的实践经验。



金祖英

从事红薯种植
多年，具有丰
富的实践经验。



杨春文

从事红薯种植
多年，具有丰
富的实践经验。



专家顾问

湖北省农科院；

华中农业大学；

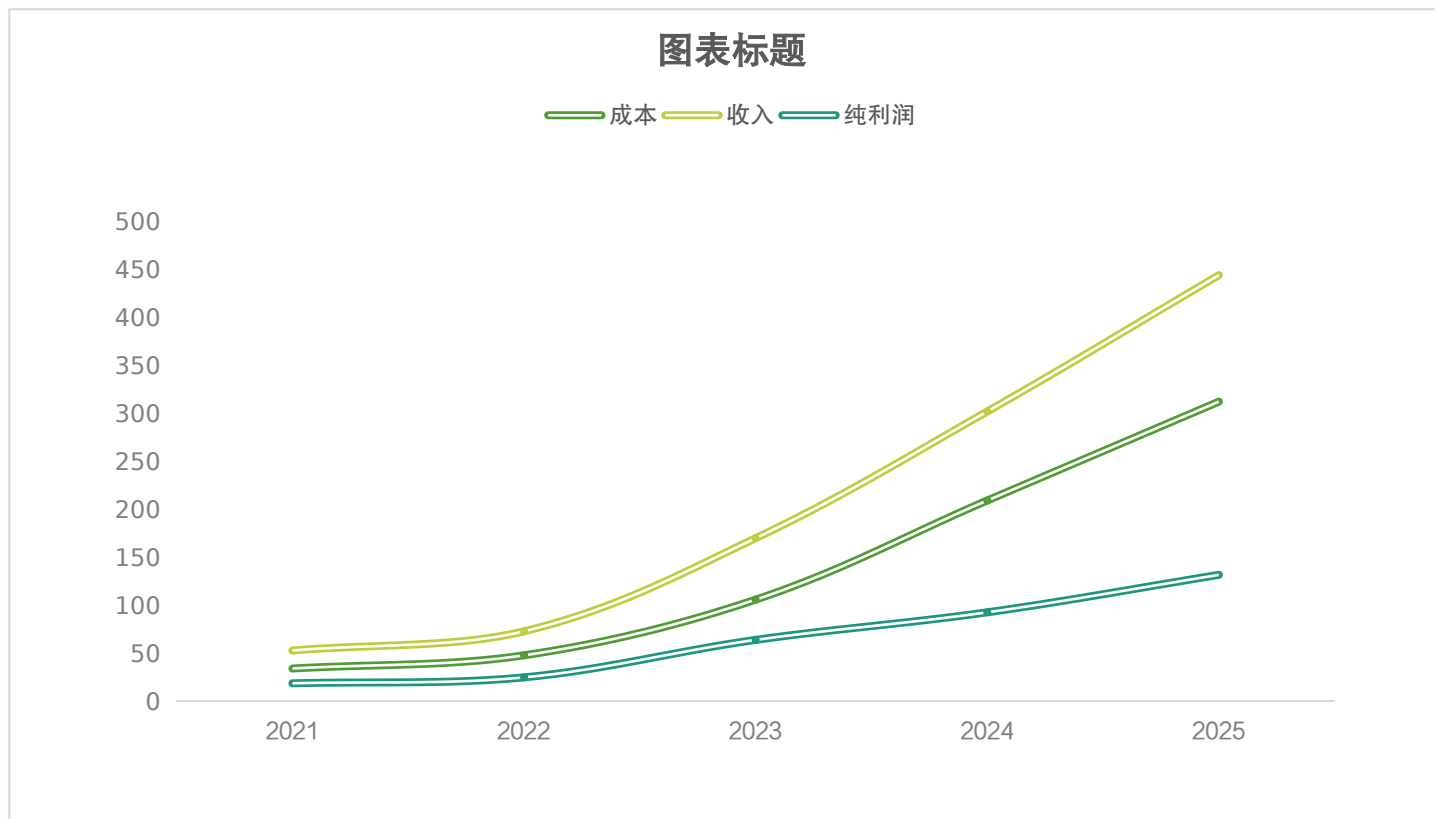
宜昌市农业推广中心；

当阳市农业推广中心。



财务分析

合作社项目总投资709.61万元人民币。合作社对前5年财务进行预算和分析，预计投资回报率达到46.8%。通过财务净现值和财务内部收益率的分析证明，项目在有一定风险范围内的投资是可行的。



1、政策风险

我国政府对农业的现代化实行积极倡导的政策，农产品销售服务为国家重点支持行业，不存在产业发展政策上的障碍。

2、经营管理风险

管理科学、经营规范。与农户签订购销合同，与脱贫户签订务工合同，双方按照合同履职尽责。

3、人力资源风险

针对人力资源的风险，合作社采取公开、公平、竞争的选人机制，加强队伍建设学习，不断提高人员素质。





感谢观看