

# 共享农庄系统开发

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 共享农庄系统开发                |
| 公司名称 | 正诺（广州）信息科技有限公司          |
| 价格   | .00/个                   |
| 规格参数 |                         |
| 公司地址 | 天河区东英科技园                |
| 联系电话 | 18026207347 18026207347 |

## 产品详情

“共享农庄”作为一种平台化思维的产物，对于政府、农庄主、农民以及城市消费者而言，可谓“四赢”局面。

对于农庄和农民而言，通过产品认养、托管代种、房屋租赁等多种形式，不仅可以降低经营风险，提升产品附加值，还能够和以往低频消费的用户建立黏性关系；

对于消费者而言，可以租赁一方良田、一处宅院，避开城市喧嚣和污染，返璞归真享受绿色的田园生活；

对于政府而言，通过使用权的交易，将农村的闲置资源与城市需求之间进行大化优化的重新匹配，将不确定性和流动性转化为稳定的连接

以往，这种梦想和经营一家农庄的现实，对于大多数人来说都遥不可及。不过，如今“共享农庄”模式的出现，将“梦想照进了现实”。

此时，农庄作为一种生活、一个自由呼吸的场所，一个城乡之间“第三种生活”的本质属性，也因为共享经济的融入，得以淋漓尽致地展现。

事实上，“共享农庄”模式的雏形，很早在美国就已经出现。

在美国南加利福尼亚州，有一个名为“艾米农场”的生态庄园。这个占地60亩的美国版“农家乐”，只有六十多岁的南迪和三十多岁的女儿两个人打理。

当然，全部工作只有两个人并不现实，所以，她们干脆所以她们干脆把农场弄成开放式，随性经营。对于游客而言，这里就像自己家一样。有时间了就来种种地，采摘些蔬菜，还可以带走。

农场会有一块小黑板，上面会写着当天哪些活需要做，比如哪些蔬菜该浇水了，哪些地块该松土了……这样一来，游客们就有了干活的目标性。到后看着有什么成熟了，直接免费带回家，农庄还免费提供塑

料袋

当然，农庄也有一些收费项目。商店里的百货店里的蛋、肉、奶酪还有限定的新鲜蔬菜是对外出售的。

值得一提的是，这里的收款方式都显着随性与信任。商品明码标价，旁边放了个盒子，买什么就把钱放盒子里、自己找零，也能用刷卡机自己刷卡，旁边没有营业员，全凭顾客的自觉。

如今这个占地60亩，只有两个人管理的农场，不仅没有因为开放和共享而破产，反而持续经营了二十多年，每年的收益高达百万。（除了卖菜、畜产品等方面的收入，还有每天100人左右的参观、采摘的收入。）

共享模式还是要考虑盈利与赚钱的。那么利用共享模式如何实现企业或项目赚钱呢？专家认为也有以下几点。

### 1.卖产品

有些水果基地采用采摘活动，从而把农产品卖出去。这比你去寻找渠道销售是不是更有价值。

之前有个朋友，去年种了100亩红薯，因为一时没有找到卖家，一时策划了一场“与孩子一起挖红薯”的亲子活动，报名这仅仅需要100元就能体验到挖红薯乐趣，还可以品尝到红薯产品，也能把挖到的红薯带回家。一场持续1个月的活动，100亩红薯基本是卖完了。

### 2.租赁

依靠租赁赚钱是农业共享模式的可靠的保证，通过提供租赁服务可以实现资源的价值。

其中，比较多的就是土地租赁、农机租赁。

比如，农场或者合作社耗资百万购买的收割机。一旦完成了自己农场或者合作舍的收割任务，剩下的时间可以通过租赁的方式服务周边的农民。

### 3.资本运作

这一点有点像共享单车模式，把平台打造成资金池，通过聚焦钱和资源，之后再通过资本运作，从而完成财富再造。

比如，一家养殖大户，养了5000头猪。如果采用领养的方式，一头猪以1000元被领养，那么就有500万元的现金。养殖大户可以凭借这500万投资其他项目，从而实现财富的增长。

后，也有人认为共享模式适合体量大的市场。就农业来说，也有很多大体量市场，比如农资、农产品等。但，如何实现供应链及价值链再造就成为农业经营者思考的重点。