

# 山西省认养模式源码系统开发。微三云陈明凤：互联网+云养殖，打造新型农业吃上放心农产品

产品名称	山西省认养模式源码系统开发。微三云陈明凤：互联网+云养殖，打造新型农业吃上放心农产品
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城 会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

## 产品详情

近年来，互联网行业巨头不走寻常路已不是新鲜事。“互联网+养殖业”更是成为了人们津津乐道的新风口，不少的互联网企业高管也纷纷投身养殖市场。

2016年底，丁磊的猪出栏，取名“味央”并高调上市。

味央黑猪肉一经上市，便广受追捧，价格还是普通猪肉的好几倍，因为其自带话题属性和高关注度，让网易味央猪成为了生鲜产品中的佼佼者。

“互联网+农业”很有搞头

1. 利润高

随着消费持续升级，人们会越来越愿意为健康买单，拒绝含有不健康成分的食品，而智能养殖的产品都属于高质量的产品。

比如网易黑猪就要卖到50元一斤，而京东的“跑步鸡”也是150元起步。这些产品显然可以带来十分可观的利润。

2. 市场大

全球肉类市场需求不断增加，据农业部预测，2020年国内肉类食品的消费量是11亿吨。

而目前国内2020年整体生产量仅为9000万吨，市场将出现1000万吨的缺口，占世界肉类国际贸易额的二分之一。

### 3.成本低

养殖产业属于上游产业，自宫的方式显然可以降低成本、增加把控的自由度，能够第一时间为自己提供最新鲜最丰富的产品。

### 如何跟互联网大佬分一杯羹

各种互联网大佬进军养殖业吃肉的时候，我们普通群众要怎么样才能喝上一口汤呢？

### 云养殖，另类的直播魅力 形形色色的云认养

疫情期间，湖北龙虾养殖户王义娟举办了一场云养殖直播，2000斤小龙虾被网友领养。除了小龙虾以外，猫、狗、鸡、蜜蜂、猪、牛、茶树等等都可以云领养，商户会对部分被领养的产品进行标记，观众能在直播间查看领养产品的成长状况。

未来，消费者在超市挑选猪肉时，只要扫码，就能获取猪的全部生长信息，健康指数及配送信息。

在一款农场APP的领养界面，有黑、白、花三个生猪品种供用户选择，一个月大的小猪仔价格一般在四五百元左右。每只被用户领养的小猪都会标记独有的编码，然后被送到平台合作的农户代为喂养。

平日里，领养人可以通过实时监控，随时查看小猪的生长活动。平台上提供玉米糊、鲜草料、红薯等饲料套餐，购买后由农户代喂，如果饲养经验不足，也可以选择托管饲养，或邀请好友共同饲养。

根据农场的领养协议，一只小猪仔被领养后，至少要240天领养期满或者268天生长期满，方可达到出栏标准，领养人可选择屠宰、赠送或继续喂养。

### 未来：5G时代下的云养殖游戏

作为电商直播的一种，云养殖直播完全有对标带货直播的潜力，其关键就在于能不能在用户体验上实现裂变。依托于5G网络的建设，未来的直播生态势必会发生改变，高传输速率会带来更多元的直播视角和更强大的视觉体验，这对于云养殖直播来说或许意味着一次变革。

体验感全面升级之后，云养殖的沉浸感能有多强？

结合上文提到的玩法单一的问题，云养殖直播目前最需要解决的就是真正实现把云养殖落到实处，让用户可以实实在在的体验到云养殖的每个环节。

### 如何做养殖APP？

围绕“纯天然、绿色、有机”特色产品和“智慧生态有机牧场”定位。通过互联网建立“线上养牛+线下托养+线上销售”模式，实施“互联网+智慧牧场”模式。

### 四大优势01

## 饲养回报

不同的牛只价格、饲养周期，会产生不同的回报。

举例：牛被饲养30天，那么30天增重30KG，产生的“增值”为30（KG）×30（市场价格）=900元（增值部分即为用户的饲养回报）。

## 自由选购

用户可自行选择喜欢的领养品种，例如安格斯牛、西门塔尔牛。每头牛都有自己的耳标号，具备自己的身份ID，就像我们的身份证一样。牛的品种、产地来源、月龄、健康状况、体重、性别，一目了然。

鼎牛牧业在澳洲的自有牧场与当地政府签订了合作，同时还为每头牛购买了保险，委托养殖一步到位！

## 牧场直播

智慧牧场中共有9个放牧区和1个繁育中心，每个放牧区有数位饲养员。牧区有实时监控，用户可以随时查看小牛的饲养情况。

## 冷链运输

先进的冷链运输公司，给您提供安全可靠，高效率的运输方式，最大程度保障肉质的鲜美，便捷、安全、放心。

支持：云端养殖，实时监控，扫码溯源，电子签名，入栏分栏出栏，全流程打通。

#软件开发 #云养殖 #认养一头牛

#领养已经有成熟的系统可以直接上线，想要做类似养殖系统，可以直接联系小编，

在电商行业摸爬滚打多年，见证了很多平台的兴衰。期间，他研究了很多平台的商业模式，基本上能准确判断哪些模式可行，哪些模式不可行。根据经验，养殖模式是独特的，其多方共存的机制能为平台带来更多的收益，也很好的做到了线上线下结合融通。