

生态农场，成为农业创业的新方向

相关政策

农业农村部印发了《推进生态农场建设的指导意见》，计划到2025年，在全国建设1000家国家级生态农场，带动各省建设10000家地方生态农场，持续增加绿色农产品供给。未来五年，农业实现现代化，农业发展有了风向标，生态农场是将生态农业技术、现代先进装备、绿色低碳理念等引入农业发展的实践主体，正成为新农业创业的重要方向。

什么是生态农场

到底什么是生态农场？从定义来看，生态农场是一种以生态学原理为基础，运用生态工程设计方法，实现农业生产的高效、环保和可持续发展的新型农业生产经营模式。它注重维护生态系统的平衡和稳定，通过合理的生态结构设计，实现农业生产的优质、高产、低耗和无污染。其中，生态农场包含4个核心理念：

整体性：生态农场将农业生态系统视为一个整体，注重各个组成部分之间的相互作用和依赖关系。

循环性：生态农场通过构建封闭或半封闭的生态系统，实现物质和能量的循环利用，提高资源利用效率。

自然性：生态农场强调对自然的尊重和保护，尽可能地减少对自然环境的破坏和污染。

可持续发展：生态农场注重经济效益、社会效益和生态效益的统一，实现农业生产的可持续发展。

通过分析可以发现，现阶段生态农场有4大实践形式：

生态养殖：通过将养殖业与种植业相结合，实现废弃物的循环利用和能量的高效转化。例如，养殖鱼类与水生植物相结合，利用水生植物吸收鱼类排泄物中的营养物质，同时为鱼类提供栖息和遮蔽的场所。

生态种植：通过合理的作物种植结构、轮作休耕等措施，维护农田生态系统的平衡和稳定。例如，在农田中种植绿肥作物，增加土壤有机质含量，提高土壤肥力。

生态旅游：将农业与旅游相结合，为农民创造更多的就业机会和经济收益。例如，开设农家乐、采摘园等农业旅游项目，吸引游客前来体验和消费。

社区支持农业：通过社区支持农业的方式，建立消费者与生产者之间的信任关系，推动本地农业的发展。例如，消费者预订农场农产品，农场按需生产并直接配送给消费者，减少中间环节和浪费。

生态农场的6大模式

生态农场本身就是一个综合体，融合多个产业与业态，从而使得生态农场成为新业态新模式的典范。其中，生态农场存在以下6大模式：

单一模式

单一模式是指在一个特定的生态农场中，只采用一种特定的生产方式或养殖方式。这种模式通常是根据当地的自然条件和市场需求，选择适合当地生长的农作物或畜禽，并采用相应的种植或养殖技术。例如，一些生态农场只种植特定的水果、蔬菜或粮食作物，而另一些生态农场则只养殖特定的畜禽。

多元化模式

多元模式是指在一个生态农场中，同时采用多种生产方式或养殖方式。这种模式通常是根据市场需求和当地的自然条件，选择适合当地生长的多种农作物或畜禽，并采用相应的种植或养殖技术。例如，一些生态农场同时种植水果、蔬菜和粮食作物，而另一些生态农场则同时养殖不同的畜禽。种养结合的生态农场，打通种植与养殖，并与其他业态连接形成自身优势。

功能模式

功能模式是指根据生态农场的生产功能和产品特点，将其划分为不同的功能区域，并分别采用不同的生产方式或养殖方式。这种模式通常是根据产品的生长特点、市场需求和当地的自然条件，将生态农场划分为不同的功能区域，并分别采用不同的种植或养殖技



术。例如，一些生态农场将水果种植区、蔬菜种植区和畜禽养殖区划分为不同的功能区域，以亲子农场、餐饮农场、团建农场、婚庆农场、采摘农场、农耕农场等方式满足用户需求为主要卖点的农场。

数字化模式

数字化模式是指利用现代信息技术和数字化手段，对生态农场的生产过程进行监测和管理。这种模式通常是通过安装传感器、摄像头等数字化设备，对农作物的生长情况、土壤环境、畜禽的健康状况等进行实时监测和管理。例如，一些生态农场利用物联网技术，实现生产过程的智能化和自动化管理，以数字化技术或信息技术+生态农场相结合模式，相互赋能、相互反哺。

三产融合模式

三产融合模式是指将生态农场的生产、加工和销售等环节有机结合在一起，形成完整的产业链。这种模式通常是通过建立自己的加工和销售渠道，或者与相关的企业合作，将生态农场的农产品进行深加工和销售。例如，一些生态农场建立自己的农产品加工厂和销售渠道，或者与餐饮企业合作，提供新鲜的有机食材。生态农场构建一二三产业融合模式，打通一产、二产、三产的联系，实现价值最优化。

循环经济产业模式

循环经济产业模式是指将生态农场的生产过程与资源循环利用有机结合在一起，形成完整的循环经济体系。这种模式通常是通过建立沼气池、有机肥料厂等设施，将农作物的废弃物、畜禽的粪便等有机废弃物转化为可再利用的资源。例如，一些生态农场建立沼气池和有机肥料厂等设施将畜禽粪便和农作物废弃物转化为沼气能源和有机肥料实现资源循环利用。这类模式核心是循环

经济和循环利用，使得生态农场成为一个闭环。

生态农场如何运营

运营是生态农场的核心，运营的好坏直接决定生态农场生存与发展，可以从以下几个模块来剖析一下：

如何设计产品

生态农场的产品设计应该以满足消费者需求为主导，同时注重产品的品质和特色。在产品设计过程中，生态农场需要考虑产品的种类、品质、规格、包装、运输等方面，以确保产品的质量和安全。此外，生态农场还需要根据市场需求和消费者偏好，不断优化产品设计和生产工艺，提高产品的竞争力和市场占有率。

如何做品牌

品牌建设是生态农场运营的重要环节之一。生态农场需要通过品牌传达其产品特色、品质保证和企业文化等信息，以提升消费者对产品的认知度和信任度。在品牌建设过程中，生态农场需要注重以下几点：

确定品牌定位：生态农场需要根据市场环境和消费者需求，确定自身的品牌定位，以便更好地满足市场需求。

建立品牌形象：生态农场需要建立独特的品牌形象，包括标志、视觉识别系统、网站设计等，以便更好地吸引消费者的关注和信任。

加强品牌传播：生态农场需要通过多种渠道和形式，如广告、公关活动、社交媒体等，加强品牌传播，提高品牌知名度和美誉度。

如何推广

推广是生态农场运营的重要环节之一。生态农场需要通过推广活动，如参加展会、举办促销活动、发布广告等，来吸引更多的消费者和客户。在推广

过程中，生态农场需要注意以下几点：

选择合适的推广渠道：生态农场需要根据自身情况和目标客户群体，选择合适的推广渠道和方式。

制定推广计划：生态农场需要制定详细的推广计划，包括推广目标、时间安排、预算等，以确保推广活动的有效性和效益。

加强与消费者的互动：生态农场需要通过多种渠道和形式，如社交媒体、在线客服等，加强与消费者的互动和沟通，了解消费者的需求和反馈，以提高客户满意度和忠诚度。

如何获客

获客是生态农场运营的重要环节之一。生态农场需要通过多种渠道和方式，如线上平台、线下门店、合作伙伴等，来吸引更多的消费者和客户。在获客过程中，生态农场需要注意以下几点：

确定目标客户群体：生态农场需要根据自身情况和产品特点，确定目标客户群体和营销策略。

加强客户服务：生态农场需要提供优质的客户服务，包括售前咨询、售后服务等，以提高客户满意度和忠诚度。

优化销售渠道：生态农场需要根据自身情况和目标客户群体，优化销售渠道和方式，如开展线上销售、开设实体店等。同时还需要对各个销售渠道进行精细化的管理和数据跟踪形成统一闭环的销售管理系统另外还可以通过一些线上的获客方式如通过搜索引擎优化关键词排名增加网站曝光率；在社交媒体上发布有价值的内容吸引潜在客户关注；使用电子邮件营销或短信营销等方式向目标客户发送优惠信息等来吸引更多的潜在客户关注并促进转化率的提升。

（摘编自《农业行业观察》）