

九峰莲农业科技

胡蜂养殖与地涌金莲全产业链商业计划书

敢为人先 · 共创共享 · 产业赋能 · 成人达己

目录 CONTENTS

01 项目摘要与合规声明

明确项目的核心价值主张与战略目标，梳理项目实施的法律依据与合规性保障，为项目落地奠定坚实的基础框架。

02 产业背景与市场前景

深度解析国家政策导向与行业发展趋势，基于详实的市场调研数据，论证项目的市场需求潜力与独特的产业竞争优势。

03 核心业务与产品

聚焦胡蜂生态养殖与地涌金莲特色种植两大核心板块，介绍创新的培育技术体系与产品特性，形成双轮驱动的核心业务格局。

04 合作模式与共赢机制

设计灵活多元的合作伙伴接入方案，清晰界定各方权责与收益分配机制，构建共创、共享、共生的可持续商业生态系统。

05 运营规划与财务目标

制定阶段性的项目落地执行路线图，通过科学的财务模型测算，明确关键发展节点的投入产出与预期盈利水平。

06 风险评估与发展愿景

全面预判项目潜在的市场与运营风险并制定应对策略，同时展望项目未来的长远发展蓝图与社会价值实现路径。

项目摘要与合规声明

以**胡蜂生态养殖 + 地涌金莲规范化种植**为双核心引擎，构建集“育种研发、规模化养殖、标准化种植、精深加工、品牌销售、生态文旅、乡村创业赋能”于一体的现代农业全产业链平台。旨在打通生态农业上下游壁垒，实现产业价值最大化与可持续发展。

2027 总产值目标

5000万+

设定年度最低保底产值，依托市场拓展上不封顶，打造增长新曲线。

年度净利润预期

3000万

基于精细化运营与成本控制模型测算的核心经营利润指标。

胡蜂产业规模

4万群

核心产品销售规模，预计贡献全产业链产值约4000万元。

特色种植产值

1000万

地涌金莲规范化种植基地年度产出，形成特色产业新增长极。

养殖合规体系

胡蜂养殖无需特种经营许可证，已建立全套标准化安全防护流程。同时为养殖环节投保专项责任险，将生产经营风险降至最低，保障项目稳健运行。

种植合规标准

地涌金莲属国家政策扶持的珍贵药材品种，种植基地严格执行GAP规范化标准。相关种植资质与基地信息已完成农业农村部门备案，从源头确保产品合规与品质。

合作资金安全

收益与经营绩效直接挂钩，不承诺固定保本收益；所有合作资金全程走企业公账，财务数据透明可追溯。从机制上杜绝传销风险，为合作伙伴提供阳光、安全的投资环境。

产业背景与市场前景



政策东风

国家鼓励类农业项目
契合“十四五”特色种养业规划

胡蜂养殖与地涌金莲均纳入国家重点扶持名录，享受中央及地方专项补贴。项目带动农户就业增收，是落实乡村振兴战略、推动生态农业升级的优质载体。

政策红利持续释放，为产业规模化、标准化发展提供坚实的制度保障。



市场蓝海

千亿级健康消费赛道
预计2026年规模达8亿元

胡蜂产品填补市场缺口，生态控害价值获行业认可；地涌金莲集药用、观赏、护肤于一体，下游应用场景广阔。当前市场供需失衡，优质产品长期处于供不应求状态。

消费升级驱动需求爆发，产业正处于快速上升期，发展潜力巨大。



产业链优势

资源复用 降本增效
高附加值延伸抗风险

双产业协同利用土地与山林资源，大幅降低单一产业运营成本；通过深加工、文旅融合及创业赋能，打造多元化盈利点，有效平滑市场波动，构建可持续的产业生态闭环。

从“种养”到“服务”全链条布局，提升产业核心竞争力与长期收益。

核心业务：胡蜂生态养殖

核心育种基地

选址惠州惠东县稔山镇下澳村，依托优越的自然生态环境，专注于黄脚、黑盾等优质胡蜂品种的定向育种与蜂王培育。基地配备专业技术团队，提供标准化技术培训与种蜂供应服务，从源头保障蜂群的健康品质与繁殖能力，为下游养殖产业提供稳定、优质的核心种源支持。

源头种蜂供应

筛选高繁殖力、强抗病性的优质蜂群作为核心种源，提供可直接扩繁的种蜂套装。通过科学的人工育王技术，缩短繁殖周期，帮助养殖户快速建立种群，是规模化养殖的核心基础保障。

终端商品蜂品

涵盖成熟的商品蜂群、新鲜蜂蛹及蜂幼虫。蜂蛹富含蛋白质与多种氨基酸，是高端餐饮的特色食材；蜂幼虫可作为药材原料，成熟蜂群则用于场地租赁授粉。产品直供餐饮企业与中药材市场，市场需求稳定且附加值高。

全程技术护航

提供从选址建棚到日常管理的全流程技术培训，推出蜂群托管与病害防治指导服务。通过线上线下结合的方式，解决养殖户技术瓶颈，降低养殖风险，帮助从业者掌握核心技术，实现科学高效养殖。

生态价值：绿色生物防治

胡蜂是农林害虫的高效天敌，可精准捕食鳞翅目害虫，替代化学农药。推广胡蜂养殖不仅减少了农药使用，还维护了生态平衡，是发展绿色、有机农业的重要生物防治手段。

经济价值：特色产业新引擎

蜂蛹、蜂毒等副产品经济价值高，同时带动乡村就业与产业振兴。全产业链模式涵盖育种、养殖、加工与销售，形成可持续的盈利闭环，为乡村特色经济发展注入强劲动力。

核心业务：地涌金莲规范化种植



科学规范化种植体系

针对闲置山地与林地资源，采用生态友好型标准化种植技术，每亩科学定植约700株。该模式既保护了原生自然环境，又实现了土地资源的高效利用，达成生态保护与农业经济收益的双向共赢，构建可持续发展的绿色种植新范式。



优质种苗培育

甄选抗病性强、生长周期短的优良品种，通过组培技术培育健壮种苗。为合作方提供标准化育苗方案，从源头保障植株成活率与后续产量，奠定优质丰产的基础。



全株原料开发

花朵、茎秆、叶片全株可采收利用。鲜品直供特色餐饮与花卉市场，干品经清洗晾晒后便于长期储存，作为初级原料广泛应用于药膳食疗、花茶加工及传统中医药配方中。



高值化精深加工

提取有效活性成分（黄酮、总皂苷），开发中药饮片、药食同源配方。同时作为核心原料，为高端护肤品与美妆品牌提供天然植物萃取物，大幅延伸产业链，创造更高商业价值。



传统医药价值

载入多部药典的传统中药材，性味苦涩，具有止血、解毒、收敛固涩之效，是治疗妇科、肠胃及皮肤病症的重要天然植物药资源。



园艺观赏价值

花序如莲、花色金黄艳丽，且花期长达200余天。植株造型独特，是庭院造景、室内盆栽及城市绿化的特色花卉，拥有广阔的园艺市场开发潜力。



生物护肤价值

提取物富含黄酮类物质，具有极强的抗氧化与舒缓修护能力。符合“纯净美妆”消费趋势，是开发天然抗衰、敏感肌护理产品的珍贵原料。

产业链延伸与销售渠道

精深加工升级

建设现代化初加工车间，引入专业生产线，开展蜂蛹低温烘干、地涌金莲切片与有效成分提取，从源头提升产品附加值，实现从初级农产品到高价值商品的跨越。

核心价值： 延长保质期，丰富产品线，满足B端采购与C端消费的多样化需求。

全域销售网络

线上线下双轮驱动，线下深度对接高端餐饮、专业药材市场与精品商超；线上打造新媒体矩阵，通过内容种草与直播带货，构建覆盖全国的高效流通体系。

渠道优势： 打通产销壁垒，减少中间环节，让优质产品以更高效率触达终端消费者。

共富创业赋能

提供“零门槛”入行支持，涵盖免费食宿、全流程技术培训及成熟销售渠道共享。通过降低创业成本，孵化本地新农人，共同构建可持续的乡村产业生态。

生态愿景： 从“授人以鱼”到“授人以渔”，带动更多农户参与，实现产业共建与价值共享。



线下深耕：品质直达高端生活圈

入驻精品商超与特色市集，以“看得见的品质”建立信任，通过体验式消费锁定中高端用户群体。稳定的供应链体系，确保每一份产品从田间到货架的新鲜与安全，打造线下品牌口碑。



线上破圈：内容赋能产地直供

利用短视频与直播电商打破地域限制，通过“县长代言+达人带货”模式，讲述乡村振兴与产品故事。去中间化的销售链路，让产地价值直接传递给消费者，实现品牌与销量的双重爆发。

合作模式：共创共享，合作共赢

事业联创合伙人

深度参与共谋共建，享有核心决策权利，依托长期发展与项目收益，获得企业年度利润分红，成为事业共同体的核心伙伴。

城市合伙人

深耕区域市场进行业务推广，负责当地渠道搭建与团队管理，以市场拓展成果为导向，获取区域业务的绩效分成回报。

项目合伙人

针对专项业务独立立项运作，双方共同投入资源、风险共担，依据项目落地后的实际产值与收益情况，进行产值分成结算。

创业合伙人

支持零门槛加入行业赛道，总部提供全方位技术培训与运营赋能，无需大额前期投入，通过业务落地获取收益分成。

养蜂合伙人

依托成熟的养殖技术与品牌资源，双方开展合作养殖，实现技术、场地与市场资源共享，最终根据养殖成果进行利润共享。

资源变现合作

开放灵活合作通道，无论拥有闲置土地、线下店铺、专业团队还是流量平台，均可通过资源对接与价值置换，实现多元化变现。

核心理念

摒弃固定保本承诺，将收益与项目实际经营成果深度挂钩。我们与所有合作伙伴结成利益共同体，既共享发展红利，也共担市场风险，以此保障合作的公平性、稳定性与可持续性，共同实现长期价值增长。

事业联创合伙人 (招募10人)

核心要求

寻找充满正能量、心怀远大梦想且具备超强执行力的事业伙伴。必须全职投入深圳总部，与团队共谋共建、责任共担，以创业心态直面市场机遇，成为推动业务突破的核心驱动力。

专属权益

享有项目年利润**3-5% 高额分红**，无保底承诺，收益上不封顶。深度参与公司重大战略决策，优先调配核心业务资源，让个人专业能力与公司经营成果直接挂钩，共享高速增长带来的超额价值。

战略定位

作为公司核心创始团队成员，深度融入企业发展的顶层设计。这不仅是一份职业选择，更是一次共创事业的契机。伴随业务版图持续扩张，长期共享企业发展的资本红利与品牌增值收益。

与优秀者同行 共建生态科技未来

我们为您提供无边界的成长舞台，期待您以创业精神全身心投入这份充满潜力的事业，共同打造具有行业影响力的生态科技品牌。这是一次难得的机遇，让您的专业才华与公司的战略愿景同频共振，在并肩奋斗中实现个人价值与企业商业成就的双重飞跃。

城市合伙人 (招募100名)

核心职责

负责所在城市的产业宣发与合伙人初选工作，深度挖掘本地潜在合作伙伴；搭建区域专属市场渠道，精准推广核心产品，打通从总部到终端的业务链路，推动项目在本地的高效落地与执行。

丰厚权益

绩效总额 30% 分成

收益直接与个人业绩挂钩，无固定底薪，多劳多得。运营成本占50%，项目方留存20%，剩余30%全额归合伙人所有，充分释放业务动力，共享市场增长收益。

战略定位

作为连接总部与地方市场的关键桥梁，您是区域市场扩张的核心力量。不仅是业务的执行者，更是本地化生态的共建者，助力品牌在城市扎根，实现总部战略与区域需求的高效协同，共建可持续发展的商业生态。

加入我们，成为城市生态的共建者！我们提供极具竞争力的分成模式与灵活的合作机制，让您在熟悉的本地市场发挥最大价值。无需投入高昂成本，即可共享生态科技领域的发展红利，开拓属于您的事业版图，共创可持续发展的商业新未来。

即刻报名申请

项目合伙人 (招募20人)

独立运营模式

采用单独立项机制，项目收支全流程独立核算，清晰透明。合伙人出资注入启动资金，由专业项目方全权运营，同时赋予合伙人对项目进度的知情权与关键节点监督权，实现权责分明、风险共担。

核心：责权分离，专业人做专业事

高效回报体系

4个月

快速周转周期

1:5

投入产出比

收益分配向投资方倾斜，合伙人享有**60%**产值分成，项目方占比**40%**。资金流转快，能有效提升资金利用率。

注：收益无保底，需自行承担市场波动风险

精准价值定位

聚焦高潜力特色生态产业（如蜂产业、地涌金莲等）进行专项投资。摒弃传统冗长周期，以“短平快”的项目制为核心，追求短期内的高效资本增值，为追求灵活配置的投资者提供确定性机会。

定位：特色产业 · 短期高效回报

20 席

稀缺共创席位

仅限产业认知者 · 先到先得

资金与专业能力的深度共振

将您的资本与我们深耕行业的运营经验结合，打破传统投资壁垒。以轻量级投入撬动规模化收益，为优质生态项目注入动能，共同分享产业升级带来的发展红利。

即刻入局，抢占先机

抓住生态科技产业的窗口期，锁定稀缺项目份额。这不仅是一次投资，更是成为产业升级直接受益者的宝贵机会。

创业合伙人 (招募100人)

全程无忧支持

零门槛入行 · 零基础孵化

免费提供食宿、系统化技术培训及成熟的销售渠道对接。无需相关行业经验，只要有再创业的决心，能吃苦、愿学习，即可加入我们的创业扶持体系，开启轻资产创业第一步。

可观收益回报

200-3000元/日 · 灵活分成

技能熟练后收益上不封顶，视个人产能与市场情况浮动。盈利后仅需向项目方分成10%，大幅降低你的创业成本。多劳多得的机制，让你的每一份付出都能转化为实实在在的经济回报。

精准创业定位

普通人的低风险创富平台

我们致力于为平凡创业者提供一个安全、可靠的发展舞台。拒绝高昂的启动资金和复杂的运营压力，通过标准化的业务模式和全程陪伴式服务，让你在低风险的前提下，拥有撬动高收益的可能，实现创业梦想。

我们寻找的不仅是合作伙伴，更是拥有实干精神的同路人。在这个生态共赢的体系中，从技术赋能到市场开拓，从运营指导到收益分配，我们全程为你保驾护航。目前仅限**100个核心名额**，如果你渴望改变现状、突破收入瓶颈，这将是你不容错过的机会，加入我们，共同把握行业发展红利!

资源变现合作模式

投资合作

以纯资金形式投入项目运营，不参与日常经营管理，依托资本助力项目快速扩张与落地。

年化分成 30% (无保本)

土地/山林合作

提供合规可用的闲置土地或山林资源，作为项目的养殖、种植或产业落地的物理空间载体。

绩效分成 10%

店铺合作

利用线下实体店铺的客流与场景优势，进行产品展示与推广销售，拓宽产品触达终端消费者的渠道。

绩效分成 10%

餐饮店合作

开展联合引流活动，结合餐饮场景进行特色产品展示与体验，实现餐饮客流与产品销售的双向赋能。

销售额50% / 底价供货

团队/平台合作

凭借成熟的线下销售团队网络，或具备流量优势的线上平台，为项目提供精准高效的客户引流与市场拓展服务，打通销售链路。

销售额分成 10% - 20%

抖音合作

通过抖音直播带货、优质短视频内容创作等线上新媒体形式，触达海量潜在用户，高效引流获客，提升品牌与产品曝光度。

分红 20%

养殖技术员

个人负责自主开展养殖工作，公司提供全套专业技术培训与技术指导支持，保障养殖环节的科学实施与高效产出。

占成功蜂群 5% - 10%

运营规划 (2026-2027年)

2026年 · 基础建设期

5-7月：合规落地与基建启动

完成公司工商注册，确定核心养殖种植基地选址并落地，同步办理行业相关合规许可与生产手续，夯实项目运营的法律与物理基础。

8-10月：核心种苗与人才储备

完成关键品种的育种育苗工作，建立标准化培育流程；开展技术培训，培养首批掌握核心养殖种植技术的专业技术人员团队。

11-12月：渠道网络初步搭建

招募并签约首批区域合伙人，完成核心城市销售渠道的初步布局；制定产品市场准入策略，为次年产品上市做好渠道铺垫。

2027年 · 产能释放期

1-5月：规模化产能扩张

大幅扩大养殖与种植规模，完成4万群商品蜂的培育与养殖，建成500亩标准化特色种植基地，形成规模化、标准化的产品供应能力。

6-7月：全国市场正式启动

全面启动商品蜂的全国市场销售推广，联合合伙人开展区域市场活动；同步上线产品电商渠道，打通线上线下一体化销售链路。

8-12月：全产线冲刺年度目标

上市地涌金莲系列产品，建成产品初加工车间提升附加值；整合全渠道资源全力冲刺，达成年度总产值**5000万元**的战略经营目标。

财务规划与目标 (2027年)

收入测算 (最低预期)

胡蜂生态养殖产业

4万群 × 1000元/群，单产业营收基础盘稳固，预计贡献**4000万元**

地涌金莲种植产业

规模化种植预计贡献**1000万元**营收

年度预估总收入：**5000万元**

运营成本结构测算

核心生产投入

含种苗、基地建设及全周期养护，养殖/种植环节投入约**1200万元**

综合运营管理

含人力、物流、市场推广等费用约**800万元**

年度预估总成本：**2000万元**

净利润核心预估

年度预期净利润 (EBT)

3000万元

基于当前市场行情与产能规划的保守测算基准值



重要提示：收益测算仅供参考，投资需理性评估

本财务模型所有收益测算均基于当前市场环境、技术参数及运营效率的预估参考值，实际经营成果可能受气候条件、市场价格波动、病虫害等不可抗力因素影响。项目运营方不做任何保本承诺，投资者应充分认识到农业项目的市场风险与自然风险，在专业指导下进行审慎决策。

风险评估与防控

安全风险

主要风险为胡蜂蜇伤引发的人员安全事故，不仅会造成直接医疗损失，还可能影响周边社区关系与项目正常运营秩序。

选址远离居民区；全员开展专业安全防护培训；为基地购买专项养殖责任险，建立24小时应急响应机制。

合规风险

存在违规宣传、涉嫌非法集资或传销的合规隐患，一旦触碰监管红线，将面临严厉处罚并损害品牌公信力。

协议明确无保本承诺，摒弃多级返利；财务全流程透明化，定期聘请第三方机构进行合规审计，确保运营合法。

技术风险

核心物种养殖技术不成熟，可能导致成活率低、产量不达标，直接影响项目核心产出与预期经济效益。

组建资深农业专家技术团队；为合作农户提供从育种到采收的免费全程技术指导，建立技术服务响应体系。

市场风险

农产品市场价格受供需影响波动剧烈，加之产品易腐特性，存在滞销积压风险，可能导致现金流断裂与收益下滑。

与商超、深加工企业签订长期保底供货协议锁定收益；同步推进深加工业务，将初级产品转化为高附加值商品，延伸产业链以缓冲价格波动。

自然风险

极端天气（暴雨、大风）及病虫害等不可控自然灾害，极易造成养殖或种植品大面积损毁，带来毁灭性经济损失。

为生产基地全覆盖投保农业商业保险；高标准建设防风、防雨、智能温控及病虫害预警等现代化防护设施，构建全方位防灾减灾屏障。

发展愿景

短期 (1-2年)

区域标杆 · 全产业链闭环

立足华南核心区域，打造胡蜂养殖与地涌金莲种植的示范样板。打通从种苗培育、标准化生产到终端市场的全链条闭环，通过技术输出与成熟模式的快速复制，直接带动500+农户及返乡创业者增收，夯实产业发展的底层根基。

中期 (3-5年)

全国辐射 · 行业品牌塑造

突破地域限制，在全国气候适宜区布局建设10大现代化养殖与种植示范基地。以严苛的品质把控打造行业知名品牌，推动制定胡蜂与地涌金莲全流程产业标准，引领行业从粗放式向规范化、规模化升级，全面提升产业核心竞争力与市场话语权。

长期 (5-10年)

多维生态 · 乡村振兴引擎

深耕现代农业产业逻辑，跨界融合文旅、康养与自然教育板块。构建“农业+创业+生态+文旅”四维协同的复合型发展模式，形成可复制的乡村振兴新范式。让生态资源转化为发展动能，让产业成果惠及更多乡村，实现商业价值与社会价值的深度融合。

以生态科技为核心驱动力，我们致力于构建共生、共享、共赢的现代农业生态体系。从区域单点突破到全国全域布局，再到生态价值的深度释放，每一步都以产业赋能乡村为初心，将“绿水青山”的生态优势转化为“金山银山”的发展胜势，最终实现商业效益与乡村振兴的同频共振。

诚邀合作 共赢未来

九峰莲农业科技（深圳）有限公司

项目联系人
刘赵谊

联系电话
18290281301

电子邮箱
xczx5688@qq.com