

农村致富

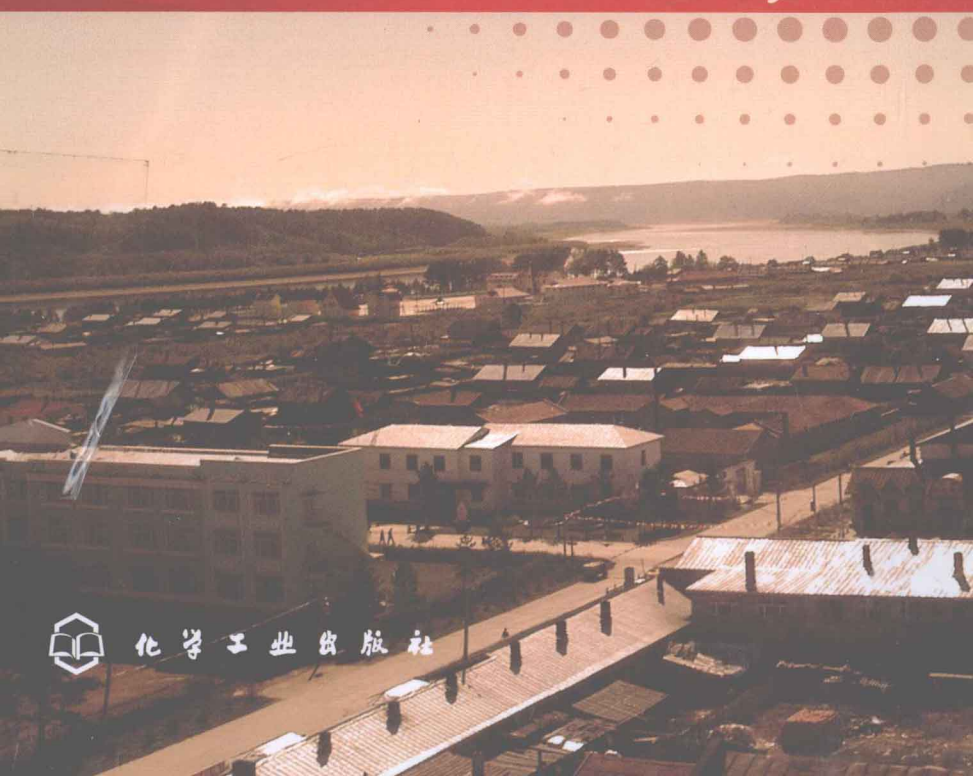
杨志 编著



秘诀

NONGCUN ZHIFU

MIJUE



化学工业出版社

农村致富 秘诀

杨志 编著



NONGCUN ZHI FU
MI JUE



图书在版编目 (CIP) 数据

农村致富秘诀/杨志编著. —北京: 化学工业出版社,

2011. 6

ISBN 978-7-122-11217-0

I. 农… II. 杨… III. 农业技术 IV. S

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 082712 号

责任编辑: 邵桂林

文字编辑: 吴 悦

责任校对: 宋 夏

装帧设计: 周 遥

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)

印 装: 大厂聚鑫印刷有限责任公司

850mm×1168mm 1/32 印张 6 字数 156 千字

2011 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686) 售后服务: 010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 18.00 元

版权所有 违者必究

前 言

常有想致富的农村朋友通过农村如何致富网的“致富交流”栏目给我留言，问我“山区农村种什么才能致富？”“农村养什么才致富？”“养哪种特种动物稳赚？”“农村可以从事哪些加工业？”等诸如此类的问题。对于这些问题，我无法给予准确的回答，只能给予一些参考性的回答。为什么敢肯定地这样说呢？因为农村致富是一个因时、因地、因人的经营活动。

因时，就是市场需求，不同的时间需求是不同的；因地，就是地区经营条件、地区资源条件，不同的地区拥有的经营条件不同；因人，就是经营者自己的兴趣爱好、经营者自身的经营能力，不同的人拥有的经营条件不同。

在农村，大部分人都种水稻、玉米、小麦，养牛、养羊、养马。但是有的人种水稻质量好、产量高，有的人就种不好；有的人养羊养得壮、繁殖快，有的人就养不好。同一项目、同一地区，有的人经营得好，有的人就经营不好！这是什么问题造成的呢？在我看来，这是经营者个人的经营条件造成的。经营者的经营条件包括经营者的兴趣爱好、技术水平、投资资金情况等。经营者个人的兴趣爱好不同、技术水平不同、资金情况不同，经营后所得到的结果也就不相同。所以，不了解经营者个人情况，不了解当地的市场需求，不了解当地的经营条件，谁也不能作出准确的回答！

农村人经营什么项目才能致富？怎样经营才能快速地致富？这些问题他人是不能给予准确回答的，能给予准确回答的只有农村朋友自己。那么，农村朋友如何才能准确地给自己作出回答，告诉自己经营什么项目，如何经营才能快速地致富呢？为此，我根据我本人的致富经历及收集许多农村致富资料和总结许多农村致富成功人士的致富经验，汇总后编写成了《农村致富秘诀》一书。本书主要

就是介绍农村朋友如何确定经营项目、如何经营才能快速致富，相信本书对想致富的农村朋友会有所帮助。

《农村致富秘诀》是我第一次写作，不足之处敬请朋友给予指正。欢迎对农村致富话题感兴趣的朋友和有致富经验的朋友到农村如何致富网的“致富交流”栏目一起交流、讨论。农村如何致富网（网址：www.ncrhzf.com）欢迎朋友们光临。

目 录

引子.....	1
第一章 确定经营项目的秘诀.....	3
第一节 市场需求.....	3
一、市场.....	3
二、需求.....	5
三、了解市场需求的渠道.....	8
四、把握市场需求的方法——市场预测	11
第二节 地区经营条件	16
一、经营条件	16
二、资源条件	16
第三节 我能搞好	21
一、个人条件	21
二、个人素质	22
三、投资资本	23
第四节 少有人搞	26
第五节 赢利不少	28
第六节 信息灵通	28
一、信息的定义	28
二、信息的特点	29
三、信息的重要性	30
四、获取信息的方法	30
五、信息在致富经营中的作用	30
第二章 农村快速致富秘诀	31
第一节 基础要夯实	31
一、好项目的特征	31

二、项目来源	31
三、严格项目抉择	31
四、确定项目的误区	32
第二节 生产秘诀	33
一、投产要快	33
二、规模要大	33
三、经营方式要新	34
第三节 销售策略	34
一、搞好市场销售策划	35
二、注重宣传	35
三、配备专业的销售人员	35
四、抓准销售时间	36
五、广开销售资源	36
第四节 跟随市场需求经营	37
第五节 我的致富经历	38
一、创业	38
二、发展	42
第三章 农村致富经营模式	46
第一节 单户经营模式	46
第二节 多户合作致富模式	47
第三节 “公司+农户”合作致富模式	48
一、“公司+农户”的第一种经营模式	48
二、“公司+农户”的第二种经营模式	49
三、“公司+农户”的第三种经营模式	49
第四节 因地制宜经营模式	50
一、适宜什么经营什么	50
二、什么多就开发什么	51
第五节 根据个人技术专长确定经营模式	53
第六节 根据市场需求确定经营模式	53
第七节 庭院经营模式	55

第八节 一条龙经营模式	57
一、饲养一条龙	58
二、种养加工一条龙	58
三、产供销一条龙	59
四、农畜产品收购加工销售一条龙	59
五、一条龙综合服务	59
第九节 土地高效经营模式	59
一、立体种植	59
二、间作套种	60
三、多熟种植	61
四、大棚经营	63
第十节 高效养殖经营模式	64
一、生态养殖	64
二、特种养殖	66
三、立体养殖	67
四、稻田养鱼	68
五、围栏养鱼	68
六、网箱养鱼	69
第四章 未能致富的原因分析	71
一、经营观念落后	71
二、经营方式落后	71
三、商品观念淡薄	72
四、市场观念不强	73
五、盲目投资	73
六、经营眼光局限	74
七、资金不足	75
八、土地分散	75
第五章 致富故事	77
第一节 蔬菜篇	77
一、苦瓜富了茅山村	77

二、炮木村种植魔芋走上致富路	78
三、张德才种南瓜致富	79
四、新技术种马铃薯，省劳增产增收	80
五、十亩地种萝卜一年收入 9 万元	81
六、为酱菜厂代购原料也挣钱	82
七、种小白菜种出一个富裕村	84
八、钻市场缝隙，种热白菜也赚钱	85
九、佛手瓜成了“致富瓜”	86
十、种植糯玉米，致富道路宽	87
十一、种玉米讲窍门，一亩增收 2000 元	87
十二、范文彬种水芹致富	88
十三、黄兴海的种蒜传奇	89
十四、学好技术种姜也能发财	90
十五、张成军种折耳根脱贫致富	91
第二节 药材篇	93
一、种药材致富快	93
二、一碗水乡种太子参过上小康生活	94
三、桔梗富了丹阳人	95
四、黎从江种天麻致富不忘乡亲	96
五、小苗村种金银花脱贫致富	97
六、市场预测准，财源滚滚来	98
第三节 养殖篇	99
一、潘海生养猪致富	99
二、王静养鸡成“养鸡大王”	100
三、蒋老二的卖斗鸡策略	101
四、林强养狗走上致富路	104
五、林立志利用荒坡青草养牛致富	105
六、董应梅的“规模养羊模式”	106
七、高永琴的养鹅传奇	107
八、张德胜养白骡鸭年纯利 3 万元	108

九、看准市场需求,养猫也能致富·····	109
十、紧抓市场需求,养殖肉驴快速致富·····	109
十一、马晓虎的养兔经·····	110
第四节 水果篇·····	111
一、种桃 30 亩,年收 5 万元·····	111
二、孙泽虎出租地学技术种西瓜致富·····	112
三、刘文君依靠信息种樱桃番茄走上致富路·····	113
四、经营方式一改变,带出一个樱桃村·····	113
五、王土村种李走上致富路·····	115
六、赵志强抓住信息及时改种杏李赚大钱·····	116
七、退伍军人丁复彬承包荒山种核桃·····	117
八、沈德熊学技术种草莓致富·····	117
九、种水晶梨四年,一举步入了小康生活·····	118
十、柳明秀种猕猴桃脱贫致富·····	119
十一、赵兴明种苹果,凭技术夺高产·····	120
十二、吴江的致富经·····	121
十三、钱正林靠种杨梅过上了小康生活·····	123
十四、老山村变迁记·····	124
十五、承包邻村板栗林经营带出一个板栗种植产业·····	127
十六、张兴书种红提葡萄致富·····	128
第五节 育苗篇·····	129
一、找准销售渠道育树苗致富快·····	129
二、杨秋生创业记·····	129
三、车天明抓机遇育果苗致富·····	131
四、楚留臣育红豆杉苗致富·····	132
五、周梦雷凭嫁接技术致富·····	133
六、张天癸育苗致富·····	133
七、潘桂荣抓商机学技术育生鱼苗致富·····	134
第六节 食用菌篇·····	134
一、食用菌栽培致富快·····	134

二、反季节种香菇，一年增收 4 万元	136
三、退伍军人宋晓伍种菇致富不忘乡亲	136
四、小寨村靠栽培木耳致富	137
五、高茂贵用冷库栽培金针菇错季销售赢利多	138
第七节 特种养殖篇	138
一、汪晓琴养蝗虫致富	138
二、廖兴荣养竹鼠致富	140
三、杨胜忠养蛇致富	142
四、褚氏武养蛛取毒致富	143
五、抓住市场需求养野猪收入高	144
六、张文列养野鸡一举致富	145
七、听来的致富项目	146
八、黄培林的养蚣缘	146
九、谢青峰养蜈蚣致富	148
十、付祥云抓商机养肉鸽致富	150
十一、洪金权养蝎致富	150
十二、新法养土元，年赚 5 万元	151
十三、张成盟养狐狸之路	152
十四、蒋志成养鹌鹑致富	154
十五、姜立相的养鹧鸪路	154
第六章 农村无本致富项目	156
一、野花	156
二、野草	164
三、野菜	170
四、野山菌	171
五、石头	172
六、卖泥土	173
七、松脂	173
八、野生漆	174
九、培植柳树	174

十、捉蜈蚣·····	174
十一、捡田螺·····	174
十二、捕鼠·····	175
十三、育苗·····	175
十四、树叶·····	175
十五、捕养黄鳝·····	176
十六、捕养泥鳅·····	176
十七、养野蜂·····	177
十八、树皮·····	177
十九、拾毛发·····	177
二十、拾收废旧·····	178
二十一、野果·····	178
二十二、树根·····	178
二十三、秸秆加工·····	178
二十四、玉米皮·····	179
二十五、抓住你身边的财富·····	179
二十六、树种·····	180
二十七、藤编·····	180
二十八、信息经营·····	180
二十九、代销商品·····	180
三十、做经纪人·····	180

引 子

我在没致富之前，也是一个四处打工的流浪者。当年，为了挣钱过上好生活，我到国有企业上过班，到小工厂打过工，做过广告公司的业务员，也做过品牌公司的地区销售员。但打工没能让我过上好生活，于是我就想创业，想当老板。

在城市创业，我一无点子二无票子，城里不是我的创业之地。因此我决定回农村，到农村去创业，因为那时农村创业致富已是热火朝天。

回到家后，我把自己想回农村创业的想法告诉给家人，目的是想获得家里人的支持。然而，我刚把自己的想法说出口，爸爸——家里的“首席执行官”就对我提出严厉批评。他说在城里打工虽然苦，但挣的是现钱，工作一天就有一天的收入。在农村种地，一年到头起早出门，摸黑回家，到头来就没见到几个钱！我说堂三叔种杜仲不是赚了20多万吗？父亲说：“你能和堂三叔比吗？堂三叔是天上财神爷的兵，是财神爷派下来的，他做什么都能赚到钱！”当时我就赌气说我也是财神爷派下来的兵！没想话一出口，姐姐乐了，大哥二哥也笑了，最后妈妈和爸爸也笑了，气氛一下缓和了许多。于是，我趁气氛缓和之际，把不想打工的理由和想创业的理想细细地说给全家人听。父亲看到我已经下定了决心，也就没再说什么，默许了我的想法。

得到了家里人的默许后，我就去向堂三叔求经，希望他能给我指点指点。

堂三叔虽是我堂爷爷的第三个儿子，但是只大我两岁，小时候我俩都在一起玩，一起读书，感情比较好。他还没致富前，家里比较贫困，初中毕业后就出门打工了。他开始是去学汽车修理，后来又去给工地做副工，做一些抬灰浆、抬砖之类的工作。做副工有了

点钱之后他就去做生意，因为刚出道，不会做生意，所以很快就亏了。后来他就回了农村。

他回农村的时候，恰逢政府提倡农村创业致富，趁此机会他就贷了一笔款，搞了个养猪场养猪。搞养猪场只用两年他就小赚了几万元，不仅还清了贷款，获得了创业资本，还悟出了农村致富的方法。后来养猪的人多了，养猪不赚钱了，他又搞药材种植。他把自家所有田地与别人置换，把置换后的地连成一整片，并以此优势来规模种植药材——杜仲。杜仲长大后，他一次性连根卖掉，赚了20多万元，就成了我们当地首个致富户。种杜仲赚了大钱后，第二年他在地边建了一座小洋楼，生产、管理、居住全在一个地方。

见到堂三叔说明来意后，他给我拿来凳子，让我坐下。接着，他就把在农村搞经营应如何确定经营项目、如何经营才能快速致富一一给我说来。

第一章 确定经营项目的秘诀

确定农村致富项目首先要了解市场需求。了解了市场需求，就可以从中得出需求项目，然后再根据需求项目所需的经营条件结合经营者自身的经营条件、地区条件进行论证，看经营者有没有经营能力、所处的地区有没有经营条件。如果经营者所处的地区有经营条件、经营者有能力经营好，下一步调查该经营项目有多少人在经营。如果没有多少人经营，第三步就该计算利润。如果有钱赚，而且赚的钱比做其他项目赚钱，这个项目就基本上可以确定为经营项目了。

第一节 市场需求

市场需求是指在一定的地区、一定的时间、一定的市场销售环境和一定的市场策略下该农产品消费群体愿意而且能够购买该农产品的数量总和。为便于理解，我把市场需求分成“市场”和“需求”两个词来叙述。

一、市场

市场是指人们对在固定时段或地点进行交易的场所的称呼。简单地说就是商品交易的场所或地点，用我们老百姓的话来说就是做买卖的地方。比如集镇的集市，大城市里的蔬菜市场、水果市场等。

广义的市场，不仅指集市，凡能做买卖的地方都是市场。比如某个工厂的住宿区或某个村子，那里没有集贸市场，但人们有购买的需求，能够并且愿意购买你的产品，可以说这样的地方也是市场。

1. 市场的作用

① 有利于沟通供需。市场是商品交易的地方，对供求双方有沟通作用。

② 对供需进行有效调节。市场相当于一只无形的手，控制着市场的供给和需求。当供给超过需求，商品价格就会降低，价格降

低供给量就会自然减少；当需求增加，商品价格就会上升，价格上升供给量就会自然增加。这些都是市场自然调节的结果。

③ 有利于价格形成。当供给和需求聚在一起，就会产生销售竞争、质量竞争、购买竞争。一旦产生销售竞争、质量竞争、购买竞争，商品的价格就会形成。

④ 有利于商品信息采集。市场是一个商品集散地，各种商品聚在一起，有利于采集商品的供给信息、需求信息、竞争情况等信息。

2. 农村市场类型

(1) 农村集贸市场 这类市场在我国的大部分农村集镇中都普遍存在是农村商品的集散地。

(2) 农产品批发市场 这类市场是由大中型的供应商或中间商构成，不以零售为主，主要走批发模式。供应商是以自己的产品向零售商或需求者批发；中间商则是从生产商或大部分个体生产者手中购买商品后，再批发给零售商或需求者。整个市场都以批发经营为主。

(3) 专业市场 专业市场的“专业”性主要表现在商品的专门性。如大米市场经营的全是大米，牲畜交易市场经营的全是牲畜买卖，花鸟市场只卖花和鸟等。

(4) 信息市场 信息市场是个无形的市场。信息市场出售的商品是信息，包括信息服务、信息咨询、信息转让等。

3. 农村市场的特点

(1) 内销型 我国大部分农村市场主要是为了方便当地农村人购进生产生活物资以及便于当地农村人销售农产品而建立的，商品销售对象一般是当地农村人和当地的乡镇居民，很少有外销行为，所以它属于一种内销型市场。

(2) 需求与销售经常同步化 如进入春夏季时，农村人同时从市场上购进良种、化肥、农药等生产物资。到了夏秋季，农村商品又同时上市。

(3) 市场与市场之间孤立 大多数的市场仅凭中间商贩倒买倒卖来促进商品中转流通，没有形成独立市场格局。如 A 市场主产辣椒、B 市场主产番茄、C 市场主产茄子，这样的格局不利于农产

品互补，不利于农产品价格提升。

二、需求

需求指消费者在一定时间内有能力、有意愿的消费数量。需求包括两个方面：一是生活需求，如粮食、小白菜、毛巾等；二是生产需求，如锄头、渔网、喷雾器等。

将生产需求和生活需求汇总后又可分为短期需求、长期需求、潜在需求和创造需求。

短期需求和长期需求容易理解。短期需求就是短时间内的需求；长期需求分两种情况：一种是长时间都有需求的需求，另一种是未来的需求。

1. 潜在需求

潜在需求是潜伏在需求中的需求。因此它不是从市场调查、市场预测中就能直接得到的。潜在需求一般是对市场调查得到的市场信息或者其他渠道得来的信息进行挖掘而得来的。例如从石油涨价这条信息中可以挖掘出的潜在需求就是，需要一种能代替石油且价格低廉的油类燃料，或不用石油做动力的机动车，如生物燃油、电瓶车等。生物燃油和电瓶车就是人们面对石油涨价后的潜在需求。

潜在需求是很有使用价值的市场需求，人们常说的“冷门”项目大都是从潜在信息中得来的。

我给你说个故事，这个故事能帮你理解潜在需求的“潜”意。

这故事说的是一家木梳厂为了打开销售局面，在激烈的市场竞争中获得生存，在招聘销售业务员后，用实践来测试应聘业务员销售能力的故事。

话说木梳厂招聘广告发布后，应聘者很多，为了从应聘者中选出销售精英，木梳厂厂长出了一道实践性的试题：把木梳卖给和尚。

和尚光头不用梳子，妇孺皆知！所以大多数应聘者都认为是厂长在拿人开涮，于是纷纷离去，最后只剩下三个应聘者：甲、乙、丙。厂长拿上 50 把梳子，就亲自带着剩下的三个应聘者到寺院去销售梳子。

来到寺院门口，应聘者甲抢先进入寺院去销售。应聘者乙和丙