

第六届中国青年志愿服务公益创业赛参赛项目简介

项目名称	谷巧霖硕
申报方式	省级赛会单位推报
项目类别	节水护水
项目实施时间	2018-09至2023-08，共计59个月
项目简介 (500字以内)	<p>我国是一个水资源极其匮乏的国家，也是全球 13 个贫水国家之一在世界上排名第 121 位，预计到 2030 年我国人均水资源量将降低到1,760m，接近世界公认的水资源紧缺国家最低标准水平。2021年2月21号发布的中央一号文件《中共中央、国务院关于全面推进乡村振兴加快农业农村现代化的意见》中明确指出，我们需大力发展节水农业和旱作农业，推进农业绿色发展。加快节水灌溉技术的推广，提高我国农田的灌溉水利用效率，成为缓解我国水资源紧缺和生态环境恶化问题的重要措施。</p> <p>我们的项目致力于响应国家号召大力发展节水农业和旱作农业，推进农业绿色发展，节约水资源，并在实现自动化的前提下提高我国农田农作物的灌溉精度和灌溉水利用效率，加快节水灌溉技术的推广，来缓解我国水资源紧缺和生态环境恶化问题。</p> <p>我们的产品由储水装置、若干个供水管、控制器、变频器、报警装置、显示器、控制开关、通信模块和若干个第二液位计，总共九大部件所组成。其中变频器是我们产品的核心，内设有PID调节器,PID-PLPF控制算法将用水量控制的更加精准，工作效率效率高，节水节能，作物生长的更优化，产量更好，农作物品质更高。</p>
社会成效和社会价值 (300字以内)	<p>我们的产品已成型，并已在上海市仓桥水晶梨园区进行试验，经结果表明：我们的节水灌溉控制系统可以在一定程度上提高传统灌溉系统的控制效率和生产效率，使水晶梨具有更好的外观品质和营养品质。</p> <p>我们的产品成本低，使用方便，安全性高，造型美观，种类齐全，适合各种层次需要。根据市场需求，和本产品省大量的人力、物力实现绿色农业灌溉，成为种植业的受益点的特点，可以用于社会公共服务市场(主要为城区绿地、社区绿地、企事业单位绿地)，和农业市场(主要为花卉种植、大棚种植)。可与各农产品基地合作，同时可与乡政府合作，帮助农村进行建设，协助政府帮扶乡村振兴，用高效精准的田间供水技术加入到乡村建设行动中。</p>
运营保障 (500字以内)	<p>我们产品的资金主要来源于政府补贴、团队内部出资、以及上海华维有限公司投资。通过负债（包括银行借款、信用附带负债等）和所有者权益（包括股东投资、企业自身积累盈余等）两部分构成。</p> <p>我们采用STP营销手段，分别是：市场细分、市场目标、市场定位。</p> <p>广告营销是我们的其中一个销售策略，包括：企业支出（积极响应国家政策，与政府相关部门联合推广，得到政府的支持和认可）；（展会营销：参加农业科技展览会，为品牌进行软广，结交农业单位）；广告营销（通过发布新闻发布会、科技论坛、参与科技活动宣传本公司的特殊的服务模式和为智能灌溉制定行业规范的美好愿景）。</p> <p>集中营销使企业深刻了解该细分市场的需求特点，采用针对的产品、价格、渠道和促销策略，但同时有较大的经营风险。所以我们努力做到：产品专业化（专心生产一种产品，并向所有顾客销售这种产品）；市场专业化（专门服务于某一特定顾客群，尽力满足他们的各种需求）、有选择的专业化（选择几个细分市场，每一个对企业的目标和资源利用都有一定的吸引力）、完全市场覆盖（用产品满足各种顾客群体的需求，即以所有的细分市场作为目标市场）。</p>
组织治理 (500字以内)	<p>在团队管理方面，力争做到健康安全型组织和高效可持续发展组织。有一个健全的流程制度，合理的组织框架，成熟的团队管理规矩。团队负责人层层把关团队的业务计划，合理的分工；管理人和成员对自己岗位要求能熟练掌握；团队目标清晰，提前指定准确关键任务和行动计划；团队成员有清晰的岗位责任，团队意识强。</p>

	<p>在财务方面，我们将请注册会计师负责公司的审计工作，每年对账目进行审计一次，做到财务合理。工作内容：编制公司年度综合经营计划，财务收支计划，并监督、检查计划执行情况、组织公司会计核算工作，真实反映经营成果，分析经济活动，提改善建议；贯彻执行国家财经法规，制定公司财务管理办法，并负责组织实施；审核，合并公司财务报表，编制年度财务决算报告；制定资金管理制度，合理调配使用资金，监控资金投入、提高资金利用率；做好财务预算和公司内部财务管理工作；建立健全财务档案管理制度，保证会计资料的合法与完整。</p>
<p>公益创业模式 (500字以内)</p>	<p>我们的产品核心为智能灌溉设备利用平台，宗旨：推进农业绿色发展，节约水资源，并在实现自动化的前提上提高我国农田农作物的灌溉精度和灌溉水利用效率。</p> <p>前期，我们会到有条件的农业合作社、农业公司做宣传，谈合作，给予企业免费试用的期限、解决使用时所碰到的一切问题、在试用期限满后可以以一定折扣购买产品和终身升级质保为条件，可以让客户使用我们的产品，知道我们的产品，宣传我们的产品，我们可以很好地得到产品的反馈，解决产品的问题，争取细节完美，等到基本没有太大问题后，上线我们的产品，以一个利润低的价格出售产品。</p> <p>中期，通过广告和老顾客的推荐，我们需要拿出我们产品的优势，让更多的消费者得知产品，增加影响力为前提，打动到产品零件供应合作商，做长期合作；提高产品利润比例，吸引新的供应商和更多的投资者，有了一定的资金，挖掘更好的细节节点做开发和创新，以一年至少一个版本的开发速度，更新我们的产品，跟上时代步伐。与此同时，在这段期间中，希望政府可以看我们的宗旨和我们的产品，能与政府合作，为乡村做开发，推进智慧灌溉。</p> <p>后期，产品成熟了，也可能会和一些做绿色灌溉的专家同行做小小的资源共享，做出更好的产品。</p>
<p>存在困难及下一步打算 (500字以内)</p>	<p>21世纪初至今，我国节水灌溉行业市场竞争趋于激烈，节水灌溉设备生产企业的数量增加明显，行业的产品数量和质量、技术水平、信息化程度都有了很大程度的提升。</p> <p>我们的产品属于半成品自动组装成套设备，除去核心技术集成电板的制造外，其他组合零件均来自专门的供货商。组合零件市场应产品在种类和质量上大同小异，区别仅在于较强企业经销产品种类较多。也因此所面临的客户群体完全相同，产品的价格竞争是企业争夺客户的最为直接的手段，由此，供应商的讨价还价能力较弱。</p> <p>我们的田间供水系统所需制作材料要求品质不高，运作稳定，原材料易取，相对于同类产品有独特的价格便宜优势，对消费者的购买力要求相对较低。新产品进入市场后，会暂时性模仿其他企业经营模式，之后会加紧创新，加大产品升级步伐。</p> <p>未来，随着产品的不断成熟，5G模块的低能耗即时信息传递功能成熟后，加入即时信息传递功能。</p>