

日期：2019 年 4 月 8 日

产品日报

编号	内容	完成情况
1	B2B 商城	功能测试目前有风险： 订单管理、结算管理、报表管理都未能开展测试，拖延测试整体进度。
2	B2C 商城	4 月 10 日乙方书面承诺交付公测。同时 4 月 10 日补上《测试报告》。我司启动追责程序。（口头已给予警告） Apple developer 账号购买完成。微信支付调试通过。
3	智能门锁项目	目前等待公司进一步通知。 之前跟中山和联通的沟通貌似有一些变化，先 hold 住。 飞进合同有修改。需要电子版合同核对。
4	智慧农场 APP	悦派公司目前报价 7.6w，超体公司报价 13w（要签保密协议）。经过我们几次沟通这两家公司可以满足我们的要求。 这两家公司价格还可以谈。 张泽良整理三个事情：（见后面附件） 1、 蔬菜梳理。（最好一个月内生长周期，需要有具体的生命参数，在请教年教授） 2、 开心值设定。（具体的方案设计） 3、 蔬菜市场预期销售报告。 蒋智捷 1、 菜头娃娃的剧情添加。 2、 3D 加视频渲染增强。 郑嘉瑜 1、 视频整合
5		

成本和经济效益分析（张泽良分析）

一、种植成本：

		1 年亩	1 年 20 平方
地租	1500 元（年）	1500	45
种子和肥料及农药	1000 元（每季）	3000	90
人工 1 人管理（6 亩）	5000 元（月）	10000	300
一个管理人员	2000 元（月）	2000	720
总计	9500	16500	1150

二、每亩年产值：

春季种类 (2-6)	产量（亩）	价格（斤）	产值	周期
毛豆	1200-3000	2-5	约 6000	90-100
玉米	1200-3000	2-5 元	约 6000	100
瓜菜	1200-3000	2=5 元	约 6000	50-100
叶菜类（1 年 2 季）	3000-5000	3-5 元	约 1.2 万元	30-50

夏季种类 (6-10)	产量（亩）	价格（斤）	产值	周期
毛豆	1200-3000	2-5	约 3000	90-100

红薯	1200	2-5	约 4800	80
叶菜类（1 年 2 季）	3000-5000	3-5 元	约 1.2 万元	30-50
秋冬种类（9-2）	产量（亩）	价格（斤）	产值	周期
叶菜类（1 年 2 季）	3000-5000	3-5 元	约 1.2 万元	30-50
萝卜、甘蓝、菜花、芥兰）	约 4000	3-5 元	约 1.2 万元	35-60
西红柿	3000-5000	约 7 元	约 20000 元	100

三、公司利润

以上分析的产值和利润是属于承租者的，证明承租者既能获得优质蔬菜，又能获得种菜的体验与快乐，各方面都有很好的收获。

对于公司来说，就是租地和服务收入，我们计算每亩 1.65 万元支出中，每亩 2 万营业额。3500 元属于溢价升值部分，可以作为公司的盈利目标。

另外，每年初收承租费，可以形成基金池，还会产生效益或降低公司融资成本。

开发菜园户其他商品销售平台，产生销售利益，可以作为主要收入来源。

四、承租者的经济和其他效益分析

按每 20 平方为一个用户，每个用户应该收费 400 元，由于每个承租者户已经获得了 280 元的产品，相当于只付出 120 元。如果按有机或名特优菜定价价，产值还可以增加 3 倍，就是每亩 $280 \times 3 = 840$ 元，这样每 20 平方承租者获得 $840 - 400 = 440$ 元，每个用户获得 440 元利润。