

梅州柚子品牌营销策略研究

邓诗敏, 蔡钰鑫, 李至瑜, 曾丽君*

广东科技学院, 广东 东莞 523000

摘要: 梅州金柚由广西容县沙田柚引进而来, 经过梅州人的精心改良和细心栽培, 在百年的沉淀中形成了属于梅州人自己的品牌, 得到了国家地理标志产品的美誉并 1995 年被国家取名为“中国金柚之乡”。在梅州政府的重视和乡村振兴政策的扶持之下, 梅州金柚的生产规模得以快速发展和壮大。以金柚为亮点进行营销, 已然成为梅州的一个的城市名片, 本文将基于此, 进行营销品牌研究。

关键词: 梅州柚子; 品牌营销策略; 乡村振兴; 城市名片; SWOT 分析

Research on Marketing Strategy of Meizhou Pomelo Brand

Deng Shimin, Cai Yuxin, Li Zhiyu, Zeng Lijun*

Guangdong University of Science and Technology, Dongguan, Guangdong 523000

Abstract: Meizhou golden pomelo was introduced from Shatian pomelo in Rong County, Guangxi. After careful improvement and careful cultivation by Meizhou people, it has formed its own brand in a century of precipitation and won the reputation of national geographical indication products. In 1995, it was named “Hometown of China’s Golden Pomelo” by the country. With the attention of the Meizhou government and the support of rural revitalization policies, the production scale of Meizhou golden pomelo has developed and grown rapidly. Marketing with golden pomelo as a highlight has become a city business card in Meizhou. This article will conduct marketing brand research based on this.

Keywords: Meizhou pomelo; brand marketing strategy; rural revitalization; city business card; SWOT analysis

一、梅州金柚现状

(一) 梅州金柚发展获得重视

近年来, 梅州大力发展智慧农业, 推广标准化种植, 严格把握开采时间、倡导“匠心”种好柚, 推行测土配方施肥、节水灌溉、病虫害绿色综合防控等集成技术, 提高山地机械化程度、降低人工成本, 加快改造品种老化、管理不善的残次果园, 落实技术挂点、持续开展梅州柚品质提升关键技术与集成示范, 推动梅州金柚标准化、生态化、规模化种植。

(二) 梅州地理环境良好

梅州金柚在气候、区位和产业上, 都具有巨大的优势。梅州地形以山地丘陵为主, 呈现岭谷相间的地貌。受这种地处低纬, 临近南海、太平洋和山地的特定地形影响, 形成梅州夏日长、冬日短、气温高、光照充足、雨水丰盈的气候特点, 这为梅州金柚的生长创造了良好的气候条件; 2023 年雨量充足, 金柚单果重增加, 梅县金柚前期预订价格 2.3—2.5 元/斤, 比去年增 0.3—0.5 元/斤, 预期销售良好; 今年全区梅县区金柚种植面积 27.5 万亩, 预计产量 66 万吨、产值约 46.2 亿元。梅州良好的地理条件促进梅州金柚的产量。

(三) 梅州金柚品牌营销模式创新

随着梅州经济和互联网的发展, 梅州搭建了集“线下展销+线上远销”于一体的客天下农电商产业园, 形成了成熟的产业体系, 品牌效应发挥作用。在梅州金柚节的宣传和开展中, 梅州柚子被广大游客认识, 并拓展了多种销售渠道, 例如农博会、电商平台、团购等。与此同时, 梅州市也在积极宣传梅州品牌, 树立品牌形象, 并不断提高梅州金柚在全国水果市场的品牌影响力和市场竞争力, 打响梅州金柚城市名片。

二、对梅州金柚品牌营销的 SWOT 分析

(一) 优势 (S)

1. 环境条件优越

梅州市坐落在广东省的东北方, 与福建省、江西省、河源市和汕尾市接壤。其地理坐标范围是东经 115°18' 到 116°56' 和北纬 23°23' 到 24°56'。由于地理位置位于低纬度地区, 靠近南海, 并受到太平洋和山区特殊地形的影响, 夏季持续时间较长, 冬季则相对较短, 因此热量储备极为丰富, 再加上充沛的降水量, 足以满足柚子在生长过程中对水分的需求。梅州市年均气温约为 21°C,

*第一作者: 邓诗敏, 2003 年 7 月, 女, 汉族, 广东省东莞市, 全日制本科, 广东科技学院, 学生, 经济与金融

通讯作者: 曾丽君, 1990 年 7 月, 女, 汉族, 河南信阳, 硕士, 广东科技学院, 讲师, 国际金融

基金项目: 本文系“广东科技学院大学生创新创业训练计划项目省级项目”《“柚”香天下, “梅”名远扬——新媒体助推乡村振兴, 打造梅州城市名片》(编号: S202313719016)

最低气温可降至 -1°C ，而无霜期则超过了300天。梅州地区的土壤主要是红壤，其pH值通常处于4.5至6.8的范围内，具有一定的酸性倾向。空气中含有大量负离子，适合各种植物生长，特别适于发展绿色食品产业。

2. 产业基础优势

目前，梅州市的柚类种植区域已经扩展到413 km²，产出高达93万 t，其总产值为35亿元。该地区的种植面积在广东省达到了90%，而在全国范围内则为115，这使其成为全国第二大和广东最大的柚子产地。梅州市共有120家柚商品化处理企业20条分级加工线，平均分级加工能力为1.5 t/h，预计到2025年，梅州柚产业发展要实现三个“100”；即种植面积达到100万亩（约666.67 km²）、产量100万 t、产值100亿元以上的规模。

3. 柚子品质独特

梅州柚子的果子是椭圆或球状的，外皮薄而果肉厚实，表面平滑，颜色可能是淡黄或黄绿，底部有突出的圆形斑点。果皮和内瓤均有白色粉末，具有浓郁的芳香气味。当剥去外皮，会发现果肉晶莹剔透，质地细腻多汁，展现出美丽的纹理。梅州的柚子富含各种营养元素，包括维生素C、B1、B2、胡萝卜素以及钙、磷、铁等众多的矿物质和微量元素。其中，维生素C的含量极为丰富，每100克的果肉中就含有50~60毫克的维生素C，这比柑橘的含量要高好几倍。维生素C具有抵抗自由基侵害人体的能力，可以预防心血管疾病、癌症等疾病的发生。

（二）劣势（W）

1. 交通工具不完善

交通基础设施的完善在商品的流通过程中扮演了不可或缺的角色，特别是考虑到柚子是应季的水果，其新鲜的保存期限相对较短。因此，要保证柚产品能够顺利地进行销售就需要有充足的运输能力。如果缺乏便捷的交通基建，产量很有可能会受到不利的影响。要想让梅州成为全国重要的商品基地和出口基地，就必须加快推进交通运输基础设施建设。现有的研究数据显示，梅州地区的公路，尤其是高速公路的发展速度相对较慢，并且没有建立连接珠江三角的快速通道，这在一定程度上限制了梅州柚子的正常流通。

2. 市场竞争力较弱

梅州当地生产的柚子，由于其独特的产品品质和其他因素，仍然沿袭了传统的销售模式。尽管深加工的柚子数量有限，但大多数柚子产品仍然是以初级深加工产品的形式销售，或者采用简单的生产加工方式进入市场，导致梅州柚子在市场上的知名度并不高。梅州的柚子主要供应给本地市场，很少有销售到省外外的，而出口到海外的更是寥寥无几。在全国各地，梅州柚子的市场需求相对偏低，一些企业和公众对梅州柚子的健康价值和品牌建设缺乏足够的社会认识，因此梅州柚子在市场上的占有率也相对较低，并没有真正进入省内或国内的市场，其消费者基数相对稳定，市场的知名度和影响都不是很大，因此其竞争力相对较弱。

3. 品牌定位不清晰

经过调查，梅州柚子并没有一个明确的品牌方向和目标消费

市场。由于缺少专门的营销策划人员，梅州柚子的知名度相对较低。目前，大部分消费者更倾向于选择具有鲜明个性和高知名度的品牌。随着柚子市场的竞争日益加剧，各式各样的品牌也在不断地出现。在众多柚类品种中，以“梅州”为代表的梅州蜜桔具有独特的地理和历史优势，但目前其生产经营模式还存在一些问题。

（三）机会（O）

1. 市场需求的增长

梅州金柚种植历史悠久，品质优良，果皮色泽金黄，果肉脆嫩多汁，甜酸适中，深受消费者喜爱。近年来，梅州地区通过引进新技术、新品种和精细化管理，进一步提升了梅州金柚的品质和口感，使其在市场上更具竞争力。随着生活水平的提高，消费者对健康饮食的重视程度日益增加，梅州金柚以其独特的口感和丰富的营养价值，满足了消费者对健康水果的需求。

2. 政府扶持与推动

梅州市政府发布了《梅州柚产业发展工作实施方案（2021—2025年）》等文件，明确提出了梅州柚子产业的发展目标、任务 and 政策措施。这些政策为梅州金柚的种植、加工、销售等各个环节提供了明确的指导和支持，除此之外，政府还设立了专项资金，用于支持梅州金柚的种植、繁育、加工、品牌建设等方面。例如，对在梅县区区内流转新扩种梅州柚—梅县金柚集中连片10亩以上的经营主体和农户给予土地流转租金补助，以及对购买并种植梅州柚—梅县金柚（沙田柚）无病毒种苗的全部经营主体及农户给予种植种苗补助。同时，政府加强与科研机构、高校的合作，推广水肥一体化、病虫害绿色防控等集成技术，推动了梅州金柚种植技术的创新和升级，实现梅州柚子标准化、生态化、规模化、机械化种植。

3. 电商产业的发展

除了传统的实体店销售外，电商平台为梅州金柚提供了全新的销售渠道。通过天猫、京东、拼多多等电商平台，梅州金柚能够更直接地接触到消费者，实现更高效的销售。电商平台拥有大量的用户数据，通过对这些数据的分析，梅州金柚可以更加精准地把握消费者的需求和喜好，进而调整产品策略、提升产品品质和服务水平。近年来，直播电商的兴起为梅州金柚带来了全新的销售模式。柚农们可以通过直播平台向消费者展示金柚的生长环境、品质特点等，增加消费者对产品的信任度和购买意愿。同时，直播带货还能够提高商品的转化率，为梅州金柚带来可观的收益。

（四）威胁（T）

1. 市场竞争激烈

梅州金柚的品种结构相对单一，以梅州金柚和梅州蜜柚为主，缺乏多样化的产品以满足不同消费者的需求。随着水果市场的不断扩大和消费者需求的多样化，越来越多的水果品种进入市场，梅州金柚面临着来自其他水果品种的竞争压力。同时，国内外其他地区的柚果产业也在不断发展壮大，梅州金柚需要在激烈的市场竞争中脱颖而出。

2. 假冒伪劣产品影响品牌信誉

广东梅州柚子是广东省梅州市地标性农产品之一，1995年梅

州市梅县区获得“中国金柚之乡称号”。然而，市场上不少相关柚子商家利用梅州品牌进行虚假宣传，伪劣产品的存在给消费者留下了不可信任的印象，消费者对品牌信心大打折扣，导致品牌信誉受损。

三、对梅州金柚品牌营销的建议

（一）加强政策引导，提高种植技术水平

积极鼓励有文化和有技术的大学生返乡对梅州金柚产业进行助力，改善梅州市传统种植观念与种植技术落后的问题，并对年轻人回乡就业、创业政策进行细化和完善。二是加大梅州金柚种植农户培训力度，派专业人员定期对梅州金柚种植农户进行实地教学，提高当地梅州种植专业水平。三是为提高梅州金柚种植效益，应积极打造规模化和绿色化的梅州金柚种植基地，形成技术专业化的梅州柚子种植布局，推出以梅州金柚为主的一系列相关农业产品。

（二）明确品牌方向，彰显品牌特色

为提升梅州金柚的知名度和美誉度，要对梅州金柚有一个清晰、明确的品牌方向发展，并塑造一个良好的品牌形象，推动梅州柚子产品进入并抢占市场份额，进入消费者的视线，让消费者可以更快地了解本品牌的特色。随着时代发展，年轻人群体大都喜欢具有特色的和文化底蕴的产品。梅州金柚作为地方特色品牌，可以将目标群体定位在梅州市以及周边城市的年轻群体。同时可以将梅州传统客家文化与产品包装相融合，同时打造梅州柚子品牌相关的多种周边产品，以独特的梅州“文化”，将目标群

体范围扩大，进一步扩大梅州金柚知名度，并促进梅州市的经济建设和文化建设的发展。

（三）拓宽销售渠道，打造创意品牌

随着互联网的快速发展，传统购买方式与消费者的购买需求不再匹配的情况出现。为促进梅州经济发展，打破时间和空间的限制，对外拓宽梅州金柚销售渠道。一是充分结合互联网进行新媒体销售，并根据各地消费者喜爱，在各地开设梅州金柚专卖店供消费者挑选和品尝。二是与梅州本地特色文化进行创意结合，对梅州金柚进行品牌营销，促进品牌推广，提高品牌文化内涵。

（四）采用防伪标志，保护品牌发展

梅州金柚产业的发展必然有不同品种的柚子出现。为了让消费者吃到最正宗的梅州柚子，当地招聘相关技术人员开发最新的防伪标志，并将梅州金柚的防伪标志视频大力投放宣传，让消费者可以选购到最好口感的梅州柚子。通过提高防伪标志开发成本，可以有效减少假冒伪劣产品，维护梅州柚子品牌形象，从而提高消费者的喜爱和品牌口碑。

四、结束语

总的来说，梅州金柚的发展具有重要意义。在政府的支持和梅州人民的共同支持下，针对梅州金柚的发展现状，应该扬长避短，继续以明确品牌定位、拓展销售渠道、采用防伪措施等形式，创新梅州金柚品牌宣传，打造城市名片。

参考文献：

- [1] 杜小珍, 陶星星, 李国华, 等. 梅州柚产业现状与高质量发展建议 [J]. 浙江农业科学, 2023, 64(04): 935-939.
- [2] 刘容飞, 林彩容, 黄海英, 等. 梅州柚子茶加工工艺初探 [J]. 广东茶业, 2022, (Z1): 19-22.
- [3] 张玲. 梅州市柚子种植业发展现状及高效施肥技术 [J]. 乡村科技, 2021, 12 (30): 58-60.
- [4] 肖伟青. 梅州柚子宴暨2020大埔美食旅游季启幕 [J]. 源流, 2020, (10): 46-47.
- [5] 温怡. 产业链构建对农业产业发展的影响 [D]. 华南农业大学, 2019. DOI:10.27152/d.cnki.gshanu.2019.000253.