

新农人桔链红土计划

桔光恋晟

“桔光恋晟”是指桔柚的光从会昌山升起，照亮赣南红土地。1934年夏毛主席在《清平乐·会昌》中写到“踏遍青山人未老，风景这边独好，会昌城外高峰，颠连直接东溟”，桔光恋晟取名于此。

 中国国际大学生创新大赛（2025）



所属高校：东华理工大学

负责人：赖依萍

赛道：青年红色筑梦之旅

指导老师：张立刚、朱青、许正林

新农人桔链红土计划

目录

1、项目背景

2、痛点分析

3、市场分析

4、产品创新

5、营销策略

6、团队介绍

7、财务分析

8、未来规划

新农人桔链红土计划

项目简介

项目研究背景及目的

乡村振兴，产业先行。发展特色农业是推动农民增收致富、实现生态与经济双赢的重要路径



通过构建“企业+合作社+农户”联农机制，整合种植、加工、销售全产业链



让家乡人民从传统种植转向标准化、品牌化经营
最终让会昌桔柚突破地域限制，真正实现

“家门口就业，土地上致富”

聚焦会昌县乡村核心群体，以“精准帮扶、全面赋能”为原则，重点扶持一下三类对象



01

桔柚种植户与小农户

针对传统种植户技术落后、销售渠道单一、抗风险能力弱的问题，项目优先覆盖县域内桔柚种植散户及家庭农场，尤其是缺乏资金、设备的中小农户，额外提供“零成本入社”“兜底分红”等帮扶政策，确保其稳定增收。

02

乡村留守妇女与老人

针对农村劳动力老龄化、妇女就业难的问题，项目在桔柚分拣、包装、提取桔果皮、桔柚深加工流水线、果园直播等环节设置灵活就业岗位，优先吸纳留守妇女和60岁以下健康老人参与，按日结算工资，实现“家门口就业”。

03

返乡青年和乡村创业者

项目通过搭建“桔柚创客孵化平台”，吸引有技术、有想法的返乡青年加入产业链，提供品牌营销、电商运营、农旅项目开发等培训，培育一批“新农人”带头人，激活乡村内生动力。

新农人桔链红土计划

痛点分析

2019年，会昌县实现脱贫摘帽后，面临着“巩固脱贫成果”与“全面乡村振兴”双重任务的攻坚期

会昌县域经济仍存在明显短板，农业生产以**传统桔柚种植为主**，但产业链短、品牌弱、附加值低，部分脱贫户依赖政策兜底，抗风险能力不足



分散种植，导致品质不稳定

桔柚分散在会昌县19个乡镇，农户分散种植，缺乏统一的经营管理、标准化分选和品牌包装，导致产品品质不稳定。

深加工环节，存在大量空白

深加工产品开发不足，大量次级果难以转化升值，导致会昌桔柚的价值利用程度低。

销售渠道单一，面临层层压力

传统销售渠道层层压价，农民难逃“丰产不增收”的怪圈，许多家庭抗风险能力弱而面临返贫风险。

“桔光畝晟”项目以公益创业为初心，
拒绝“赚快钱”思维，坚持“帮农户把钱留在口袋里”
让好果子卖出好价钱，让“废果”变为“活钱”

新农人桔链红土计划

· 行业容量 ·

据行业报告显示，中国柑橘深加工品总产量已经超过**1000**万吨

橙汁、柚子汁、果酱、果冻等固体产品年产量达**300**万吨左右



西南大学柑桔研究所
中国农业科学院柑桔研究所
Citrus Research Institute, SWU/CAAS



中国农业农村信息网

National
data 国家数据
国家统计
局
National Bureau of Statistics

2022年，中国柑橘产业实现农业产值**1986.8**亿元
亩均农业产值约为**0.44**万元

截止2023年，中国柑橘产量为**6433.76**万吨

新农人桔链红土计划

政策优势

农业部发表指导意见

农业农村部有关负责人就落实《中共中央、国务院关于进一步深化农村改革扎实推进乡村全面振兴的意见》

农业部强农惠农政策

2025年中央财政稳定实施到人到户农业补贴政策,对地方优势特色农产品保险,通过以奖代补政策给予支持。

会昌县桔柚发展规划

会昌县成立会昌县桔柚优势特色产业高质量发展工作专班,加大桔柚产业金融支持力度



国家进一步深化农村改革和强农惠农政策,为会昌桔柚的多元化发展提供了机遇

新农人桔链红土计划

· S W O T 分析 ·

优势分析

1. 多元化产品矩阵：鲜果+NFC 鲜榨汁/果酱/精油组合，突破季节性限制，实现全年收入稳定化
2. 功效价值突出：会昌桔柚富硒和丰富维生素 C，契合健康消费趋势
3. 市场认可：会昌桔柚已入选国家地理标志产品，并被授予“中国桔柚之乡”称号

劣势分析

1. 多元化产品矩阵：鲜果+NFC 鲜榨汁/果酱/精油组合，突破季节性限制，实现全年收入稳定化
2. 功效价值突出：会昌桔柚富硒和丰富维生素 C，契合健康消费趋势
3. 市场认可：会昌桔柚已入选国家地理标志产品，并被授予“中国桔柚之乡”称号

面临机遇

1. 健康消费升级：人均可支配收入增长，功能性食品需求年增20%+
2. 政策红利：乡村振兴战略推动特色农产品加工补贴，电商基础设施下沉
3. 渠道革新：直播电商、社群团购助力区域品牌直达C 端消费者

面临挑战

1. 市场竞争加剧：同类果饮/精油产品同质化严重，低价竞争挤压利润空间
2. 仿冒风险：线上渠道假冒伪劣产品影响品牌信誉
3. 气候变化：会昌县具有山区立体气候明显的特征，农业生产易受气候变化影响

S

W

O

T

新农人桔链红土计划

· 调查研究 ·

多元化需求驱动购买



用户画像

优化市场策略和提
升产品服务精准度

大学生 **宝妈**
年轻上班族

用户年轻化

接受度变化

实现个性化的产品
营销服务

传统桔柚广告

信任真实体验分享

心态变化

聆听用户心声，与
消费者产生共鸣

单纯追求口感

寻求价值认同

定性研究

用户画像

定量验证

访谈

消费
心理

消费
动机

触媒
习惯

购买
渠道

产品
认知

调查流程

新农人桔链红土计划

产品亮点

一颗桔柚含有人体所需营养成分的60%

丰富人体所必须的
营养成分和微量元素

金黄艳丽

蛋白质 有机酸

不上火

果肉清甜

维生素C 富硒

易剥皮

“维C能量瓶”



香甜从皮到肉
果肉滋润由内而外

清心养颜

延年益寿

新农人桔链红土计划

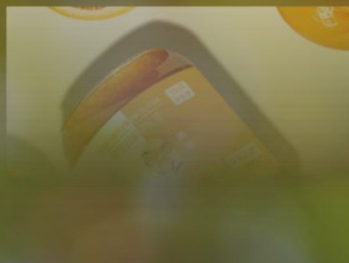
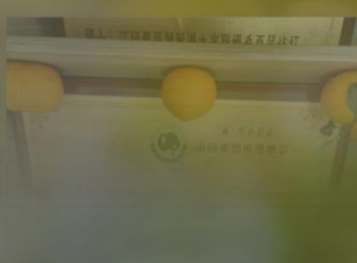
产品·服务·

产品优势

原生态

多样化

品牌效应



桔柚加工产品创新

产品类型	规格	定价	产品特点	图片
------	----	----	------	----

桔柚NFC果汁	100ml 1300ml	5r 9r	非浓缩还原技术 最大限度还原桔柚成分和风味	
---------	-----------------	----------	--------------------------	---



桔柚果酱	100g 220g	10r 20r	超高压杀菌、口感更细腻	
------	--------------	------------	-------------	--



桔柚精油	15ml 30ml	39.9r 69.9r	天然芳疗、有效利用桔柚加工废弃物	
------	--------------	----------------	------------------	---



新农人桔链红土计划

营销策略

内容营销

撰写符合年轻人心理状态的高质量桔柚相关内容



传播策略



官媒推广



联系江西卫视及其社媒官号进行会昌桔柚宣传，提高消费者认同度

口碑营销



鼓励满意的客户分享正面体验，通过口碑吸引新客户



线上线下

利用线上小程序、电商平台和线下实体店，提供多渠道购买体验



合作分销

与旅游景点、商超、文化机构合作，通过分销网路扩大产品覆盖



市场拓展

与义务商家合作，注册跨境电商，开拓海外市场

三大策略

差异化设计

开发出含赣南文化元素的产品，区别于市面上其他竞争者

深加工产品线

脱离纯鲜果行业，推出桔柚NFC鲜榨汁、桔柚果酱、桔柚精油等受众喜好的品类

产品策略

溯源保证

产品具有区块链溯源二维码，确保桔柚产品源头的可靠性

创新研发

根据社会的消费需求和习惯，及时调整商品种类，创新桔柚深加工产品研发

新农人桔链红土计划

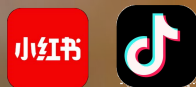
运营计划

线上运营计划

数字化时代的品牌互动

社交媒体宣传

利用社交平台发布桔柚种植深加工、纪录片等视频，吸引用户转发关注



内容营销策略

在小红书、抖音、微博等平台营销“桔宝”IP形象，打造热梗，引发热度讨论



电商平台推广

打造属于自己的桔柚小程序和品牌社群 在淘宝、京东等电商平台开展促销活动



线下运营计划

实体与体验的结合

联合推广扩大

与相关行业合作，联合举办促销活动、扩大影响力

门店促销吸引

门店摆放桔柚以及深加工产品，通过每日特价商品、礼品赠送等方式，吸引消费

线下活动增粘

举办线下体验试吃活动、参加展会，与各大商超合作，扩大知名度

新农人桔链红土计划

商业模式

社媒新型营销模式

- 招募大量素人博主以及腰部KOL对会昌桔柚进行科普和种草
- 通过微信社群搭建和裂变活动，吸引精准用户入群



会昌橘柚 | 一口下去，满满的幸福感！

邦主

21



多图合集
柑橘界新宠，一果两味，会昌桔柚的完美邂逅

WOWO晴

29



实力果企保证质量

- 与会昌县龙头果企和有大规模种植范围的果农合作，确保选品的质量
- 有足够面积的桔柚加工车间，满足客户的重量级需求



社媒营销 + 传统渠道 = 销量提升

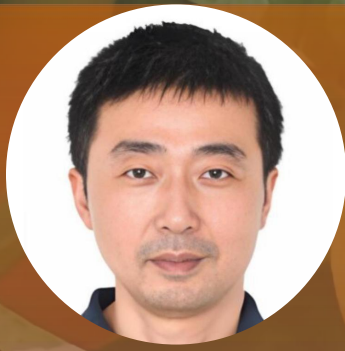
新农人桔链红土计划

团队介绍



张立刚
指导老师

- 传播学博士，复旦大学新闻学院博士后，美国罗格斯大学商学院联合培养博士
- 现任东华理工大学文法与艺术学院科研与外事办主任、传播系教师
- 近几年来从事广告营销传播与新媒体公关方向研究，发表学术论文10余篇，公开出版论著2部
- 主持博士后面上基金、省社科基金、高校人文、抚州市社科项目等5项



朱青
指导老师

- 管理学博士学位，教授
- 现任文法与艺术学院党委书记
- 主持完成国家社科基金项目2项
- 主持完成省部级教研项目2项和科研项目5项
- 主持完成市厅级科研项目5项
- 出版学术专著2部
- 发表学术论文50余篇



许正林
指导老师

- 文学博士，上海大学新闻传播学院教授（二级）、博士生导师，上海大学广告与品牌研究中心主任
- 国家社科重大课题《当代中国文化国际影响力的生成研究(16ZDA219)负责人教育部重大攻关项目“马工程”教材《新闻编辑》（2010-2017）首席专家
- 现任中国广告主协会广告主研究院院长，中国广告学术委员会常务理事，中国广告教育研究会副会长，中国广告教育专业委员会常务理事，上海市广告协会常务理事

新农人桔链红土计划

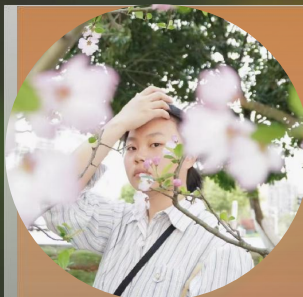
团队介绍



赖依萍

项目负责人

- 全国大学生电子商务“创新创业及创业”大赛校一等奖
- 中国国际大学生创新创业大赛校级银奖
- 创新创业训练计划项目校三等奖
- 江西省案例分析大赛校二等奖
- 安永ESG大学生创新挑战赛南昌复赛二等奖
- 中国大学生广告艺术节学院奖优秀奖*5入围奖*8
- 曾在会昌县文武坝镇人民政府、厦门美柚股份有限公司、25hours广告公司实习



邹秋萍

行政办公室 财务部

- 校奖学金*2 “优秀工作者”荣誉
- 中国大学生广告艺术节学院奖优秀奖、入围奖
- 校学生会权益部干事，负责活动策划和组织，每场获得累计超200人参与
- 在上海知名广告公司25hours实习，任a2直播赛实习生，负责大赛策划和执行、短视频热点挖掘、直播和新媒体运营



王佳怡

市场营销部

- 担任院团委学生会社会实践部组长、宣传委员、创新创业项目组长
- 东华理工第十九届社区文化节文创作品（海报类）二等奖
- 在蜜蜂科技、25hours、抚州市民俗风特产开发有限公司等公司实习，负责社交账号运营以及直播的策划执行



陈琪

人力资源部

- 在校期间参加网易小红书图文创作实践、“网易云音乐产品运营体验官训练营”和网易云音乐社区线上实践项目
- “传统文化展”绘画优秀奖、劳动海报二等奖
- 多次获得中国大学生广告艺术节学院奖入围奖
- 具备优秀的团队管理和激励能力



郭玉菱

技术研发部 技术服务部

- 在校期间多次参与学校活动策划和举办
- 社区文化节短视频类校级一等奖
- 大学生英语竞赛校三等奖
- 多次获得中国大学生广告艺术节学院奖优秀奖、入围奖
- 曾参与网易新闻青年·声浪计划，以小组形式进行互联网社群运营，内容运营，目前kpi跟帖累计投票数量达到上万



缪伟扬

种植与生产部

- 在校学生会任主席、负责人、干事
- 策划开展各类校园活动、制定工作计划和统筹学生会日常工作
- 获得校奖学金*2、“优秀学生骨干”
- 多次获得中国大学生广告艺术节学院奖优秀奖、入围奖
- 组织策划“晒出我家的年味儿”等活动，全校参与人数超100人。



桔光峦晟
JU GUANG LUAN SHENG

新农人桔链红土计划

核心业务流程

桔光峦晟农业科技有限公司将于2025年10月成立, 公司始终秉持“科技赋能农业, 助力乡村振兴”的核心理念, 致力于为客户提供绿色、健康、高效的农业解决方案



新农人桔链红土计划

财务分析

2026年

16400	38.5%	486000
销售量	利润率	收入（元）

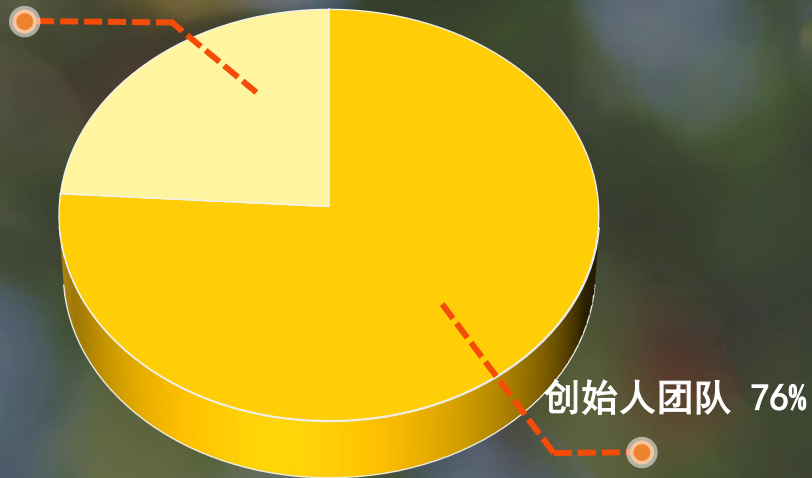
2028年

49030	40.1%	1297000
销售量	利润率	收入（元）

2030年

342336	42.23%	8495000
销售量	利润率	收入（元）

风险投资人 24%

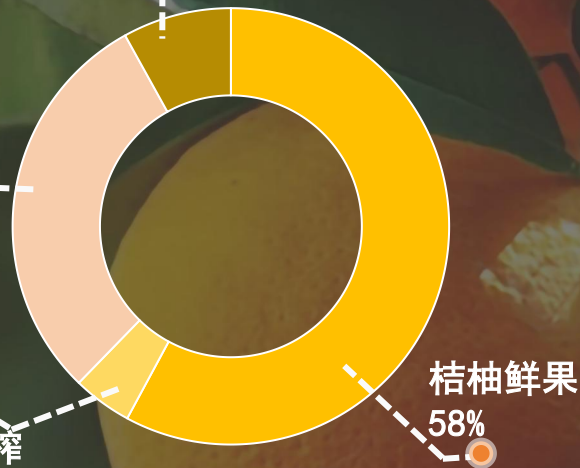


股权分配

桔柚精油 8%

桔柚果酱 30%

桔柚NFC鲜榨汁 4%



主营业收入来源

预计在2030年，帮助会昌县果农**100户**，带动当地果农平均提高收入：

1650元

新农人桔链红土计划

风险应对

市场风险

风险

价格战挤压利润
“低价低质”性循环
恶性竞争循环

对策

- ▶ 价格战挤压利润：聚焦高端市场定位，推动产品差异化升级
- ▶ 成立“赣南桔柚产业联盟”，制定统一的品质分级标准与最低保护价
- ▶ 向市场监管部门提交《反不正当竞争举报函》，必要时通过行业协会发起联合诉讼

自然风险

风险

农业生产天然脆弱性
高度依赖自然
收入补偿不足

对策

- ▶ 建设智慧农业监测网络，实时数据接入中央控制平台
- ▶ 推行地理分散化种植，确保单一区域受灾时仍能保障50%以上产能
- ▶ 投保“气象指数保险”与“产量收入保险”

财务风险

风险

资金断裂风险
市场滞后风险

对策

- ▶ 定期评估资金缺口，预留至少3个月的应急储备金
- ▶ 推行“订单模式”，签订“保底收购协议”，要求采购方预付30%货款，缓解生产端资金压力

新农人桔链红土计划

未来规划

产品升级细化

科技赋能，价值跃升

以“富硒+”和“维生素C”为核心战略，依托先进技术攻关，开发健康性细分产品，打破会昌桔柚的季节性难题束缚

产业数字化转型

数字驱动，提升效率

将会昌桔柚的创新项目与现代数字化技术深度融合，推动会昌桔柚产业走向智能化、个性化发展。

拓展多元市场

全域布局，市场破圈

通过数字化创新设计，开发出具会昌特色的时尚单品（精油）等，满足不同消费群体的需求，进一步拓宽市场应用场景

村民实现致富

多元增收，共同富裕

建设“桔柚创客孵化基地”，农民收入翻番，形成“技术引领产业、产业反哺乡村”的可持续发展闭环。





让每一颗桔柚
成为乡村振兴的发光体