

牢记殷殷嘱托
在推进中国式现代化建设中走在前列 乡村全面振兴

荔梅联动,双向赋能——荔湾区“梅县柚品”创业方案比赛暨推广官招募活动正式启动 零成本创业!“梅县柚品”邀您来当推广官

10月28日,由荔湾区驻梅州市梅县帮扶工作队主办的“梅县柚品”创业方案比赛暨推广官招募启动仪式在立白中心隆重举行。荔湾区人力资源和社会保障局局长陈鸿钦、副局长周华,荔湾区侨联主席卜智群,荔湾区农业农村局副局长潘一莹,梅县区副区长、荔湾驻梅县区工作队队长何华坤,以及驻丙村镇、畲江镇、白渡镇、南口镇等工作队队长,梅州市珍宝金柚实业有限公司(以下简称“珍宝金柚”)副总经理温智仲、高校创业导师与创业者代表共同出席仪式。

此次活动以“荔梅联动,双向赋能”为核心,同步启动“梅县柚品”创业方案比赛与推广官招募,旨在打通梅县金柚深加工产品的市场通道,同时为荔湾区居民及大学生提供优质就业创业机会,书写两地协作振兴的新篇章。

■采写:新快报记者 方轶
■摄影:新快报记者 邓迪



▲金柚深加工产品。

▲驻梅县区以及驻丙村镇、畲江镇、白渡镇、南口镇等工作队队长一起支持柚啤鲜打啤酒。

一颗金柚联两地 双向赋能破解发展难题

“梅县是‘中国金柚之乡’,全国每五个柚子就有一个产自这里!”启动仪式上,梅县区副区长、荔湾驻梅县区工作队队长何华坤介绍,2024年数据显示,梅县金柚种植面积超27万亩,产量超66万吨,产值达46亿元,品牌价值更是高达113亿元,位居全省第一,金柚已然成为梅县人民名副其实的“致富果”。然而,长期以来,梅县金柚产业却面临着“一产为主,靠天吃饭”的困境。

何华坤表示,为打破这一局面,梅县不断探索金柚产业向二产、三产延伸的路径,目前已开发出金柚食品添加剂、医药制剂、果脯、柚花茶、客家柚啤等一系列深加工产品,既增强了产业抗风险能力,也提升了产品附加值。在此背景下,在驻畲江镇工作队的提议、谋划与对接下,以及人社、农业农村、市场监管等部门的大力支持下,“梅县柚品”创业方案比赛与推广官招募活动应运而生。

驻梅县区畲江镇工作队队长朱北辰表示,荔湾区作为广州老城区,拥有庞大的消费人群和丰富的服务业人才、劳动力资源,当前,不少应届毕业生、需要转型的居民面临就业难、创业门槛高的压力,“梅县柚品”创业方案比赛和推广官招募活动,正是荔梅两地资源互补的生动实践。“梅县提供优质的金柚深加工产品,荔湾提供广阔的市场空间与人才基础,通过双向赋能,既助力梅县金柚产业做大做强,又为荔湾居民及大

学生解决就业创业难题,实现对口帮扶产品落地与荔湾就业的完美结合。”

“梅州有很多好产品,需要通过各种平台推广出去。”驻丙村镇工作队队长谢存德表示,“这个活动不仅搭建了推广平台、信息平台,还搭建了人才平台,非常有意。”他认为,随着“梅县柚品”知名度的提升,能够带动梅州其他特色产品销售,进而辐射相关产业,为两地发展注入新动能。

“梅县柚品”创业方案大赛启动 探索特产推广新路径

本次“梅县柚品”创业方案比赛以“荔梅联动,双向赋能”为主题,活动持续至2025年12月28日,为期两个月,面向三类人群招募参赛者:荔湾区户籍或在荔湾行政区内工作的大学生;2025年荔湾区及梅县区应届大学毕业生;有志向在荔湾区创业就业的居民和在校大学生。

比赛围绕荔湾对口帮扶梅县特色农产品的深加工成果,重点聚焦客家柚子深加工产品,尤其是备受关注的客家柚啤鲜打啤酒,要求参赛者结合荔湾区社区人口及消费特点,设计创业方案。方案形式灵活多样,既可以是开实体店,也可以是通过短视频、网络营销等线上模式,还可以采用招商加盟、AI人工智能等新技术手段,为参赛者提供了广阔的创意空间。

为确保比赛的专业性与公正性,主办方邀请了权威专家组成评委团,成员包括广州市连锁经营协会专家、985重

点大学专职教师、市场营销专家和荔湾区人社局创业导师代表,将根据方案的可行性、创新性、市场潜力等维度进行综合评分,最终决出前10名及冠亚季军。

本次比赛设置了丰厚的奖项激励。其中,一等奖1名,奖励10万元创业金(产品促销补贴);二等奖2名,各奖励5万元创业金(产品促销补贴);三等奖3名,各奖励3万元创业金(产品促销补贴);优胜奖10名,各奖励2万元创业金(产品促销补贴)。

在启动仪式现场,某百货公司相关部门负责人陈女士是梅州大埔籍客家人,此次特意前来实地考察柚啤产品,“这款柚子精酿非常不错,与一般的啤酒相比,更加健康,很契合现在的大健康时代;此外,现在精酿深受年轻人喜欢,所以我非常看好这个产品。”

“梅县柚品”推广官招募 “零成本”铺就就业创业路

主办方同步开展“梅县柚品”推广官招募活动。不同于传统的销售员,“梅县柚品”推广官兼具鲜打啤酒站负责人、梅县柚品大使、线上内容创作者三重身份,是品牌与消费者之间最直接、最温暖的桥梁。

为降低创业门槛,主办方为推广官提供了全方位的支持。推广官首先将担任鲜打啤酒站(梅县柚品)的负责人,厂家会协助其在社区物色经营场地,最小仅需1平方米(用于放置一台鲜打啤酒机),厂家还将提供鲜打啤酒机器、营业资质、营销资源及产品,真正实现推广官“零成本起步创业”。

在运营模式上,推广官将以“鲜打啤酒站”为基础,开展送货上门服务,覆盖周边1公里的企业和居民,将鲜打柚子啤酒(梅县柚品)直接配送至餐饮店的餐桌、居民的家中,通过贴近消费者的服务模式,提升产品的市场渗透率。

据悉,本次推广官招募优先面向荔湾区本地居民与应届毕业生,也欢迎有社区团购、快消品销售、餐饮服务经验,或对客家文化有认同感、形象佳、沟通能力强的青年和居民加入。

“只要肯干,就可以拥有一家店面,以1平方米创业起步。”珍宝金柚广州销售公司负责人梁文儿说,“按照我们在梅县区四个销售点的情况,每天至少能卖出4桶精酿共160斤,一斤可以赚3元,一天就可以赚480元,每个月可以赚



■现场介绍活动方案。

过万元。”

为吸引更多人参与,主办方为推广官提供了多重福利。成功应聘的推广官,可入职荔湾对口帮扶相关企业广州分公司,或与梅州市珍宝金柚啤酒实业有限公司的广州销售公司签订灵活就业协议,保障就业稳定性。

推广官还能享受为期一周的免费就业和创业服务培训,由专业人员传授产品知识、营销技巧、运营管理等内容,提升创业就业能力;专业机构还将协助推广官申报荔湾区相关就业和创业补助,进一步降低创业成本,解决其后顾之忧。

一颗金柚连接两地情谊,一次创业点亮振兴梦想。荔梅两地已搭好合作的舞台,期待广大创业爱好者、求职者携“柚”而来,共同让梅县金柚这颗“致富果”,结出更多就业创业的“丰收果”,推动荔梅联动迈向更高水平,书写乡村振兴与城市就业双赢的精彩答卷。

链接 |

“梅县柚品”创业方案大赛报名方式:



扫描二维码进行预报名,培训后进行正式报名。

“梅县柚品”推广官报名方式:



1. 扫描上方二维码直接报名。
2. 到广州市荔湾区荔创人力服务公司报名(地址:荔湾区东漵街社区服务中心3楼,咨询电话:1868880352)。



■“梅县柚品”创业方案比赛暨推广官招募启动仪式现场。