

Ideas para una campaña de marketing de Munson's Pickles and Preserves Farm

Preparado por el equipo de marketing de Relecloud

Resumen ejecutivo

- Munson's Pickles and Preserves Farm es un negocio familiar de éxito que produce productos enlatados de alta calidad a partir de ingredientes de origen local.
- Munson's posee una base de clientes fieles en el oeste de Canadá y en la costa del Pacífico de los Estados Unidos. Quieren ampliar su mercado al centro de Canadá y a la parte superior del Medio Oeste (Estados Unidos).
- Relecloud es una agencia de marketing global especializada en crear campañas innovadoras y efectivas para marcas de alimentos y bebidas.
- Relecloud ha desarrollado una estrategia de marketing completa para Munson's, en base a su amplia investigación, análisis y propuestas de ideas.
- La estrategia de marketing se basa en cuatro componentes principales: identidad de marca, diferenciación del producto, involucración de los clientes y canales de distribución.
- La estrategia de marketing busca lograr los siguientes objetivos: aumentar el reconocimiento de marca, generar demanda, desarrollar la fidelidad y aumentar las ventas.

Identidad de marca

- La identidad de marca de Munson's se basa en sus valores fundamentales de calidad, tradición y sostenibilidad.
- Los productos de Munson's se fabrican con ingredientes naturales, sin conservantes, colorantes ni extractos artificiales.
- Se crean a mano con recetas y métodos tradicionales, que se han transmitido de generación en generación.
- Los productos de Munson's respetan el medio ambiente, ya que utilizan envases reciclables, apoyan a los agricultores locales y reducen los desperdicios de alimentos.

- La campaña de marketing comunicará la identidad de marca de Munson's mediante diversos canales, como el logotipo, lema, sitio web, redes sociales, envase y publicidad.
- La campaña de marketing utilizará el siguiente lema para captar la esencia de marca de Munson's: "Munson's: Encurtidos y conservas con un fin".

Diferenciación del producto

- La diferenciación del producto de Munson's se basa en sus ofertas únicas de productos, su calidad superior y sus precios competitivos.
- Los productos de Munson's no se limitan a encurtidos y conservas, sino también mermeladas, confituras, salsas, salsa de pepinillos y conservas agri dulces.
- Tienen una amplia variedad de sabores, desde clásicos a exóticos, como eneldo, ajo, dulce, picante, arándano, mango, piña y jengibre.
- Los productos de Munson's se fabrican con ingredientes premium, como frutas y verduras ecológicas, azúcar de caña pura y vinagre natural.
- Son asequibles y accesibles, ya que se venden en diversos tamaños, desde individuales hasta familiares, y en varios puntos de venta, desde tiendas de comestibles hasta mercados agrícolas.
- La campaña de marketing resaltará la diferenciación del producto de Munson's mediante varios canales, como las muestras de producto, testimonios, reseñas y aprobaciones.
- La campaña de marketing utilizará el siguiente lema para enfatizar las ventajas de los productos de Munson's: "Munson's: Más que encurtidos y conservas".

Involucración de los clientes

- La involucración de los clientes de Munson's se basa en su sólida relación con sus clientes existentes y sus esfuerzos por atraer a nuevos clientes.
- Munson's cuenta con una base de clientes fieles que valoran sus productos, aprecian su historia y confían en su marca.
- Interactúa con sus clientes mediante distintos canales, como boletines, blogs, podcasts, vídeos y concursos.
- Munson's también anima a sus clientes a compartir sus comentarios, sugerencias e historias, además de correr la voz acerca de sus productos.
- Quiere ampliar su base de clientes al llegar a nuevos segmentos, como los "millennials", clientes concienciados con su salud y minorías étnicas.

- Munson's abordará estos segmentos mediante varios canales, como redes sociales, marketing de "influencers", eventos y asociaciones.
- La campaña de marketing facilitará la involucración de los clientes de Munson's en varios canales, como el marketing por correo electrónico, marketing de contenido, marketing de referencias y programas de fidelización.
- La campaña de marketing utilizará el siguiente lema para inspirar la defensa del cliente de Munson's: "Munson's: Comparta el amor por los encurtidos y conservas".

Canales de distribución

- Los canales de distribución de Munson's se basan en su amplia disponibilidad, comodidad y visibilidad.
- Los productos de Munson's se venden en diversos puntos de venta, como supermercados, tiendas abiertas las 24 horas, tiendas especializadas, tiendas en línea y mercados agrícolas.
- También se distribuyen mediante varias plataformas, como cajas de suscripción, cestas de regalo, servicios de catering y máquinas expendedoras.
- Los productos de Munson's se muestran, etiquetan y promocionan muy a la vista para atraer la atención, el interés y la acción.
- Munson's quiere aumentar sus canales de distribución al entrar en nuevos mercados, como el centro de Canadá y la parte superior del Medio Oeste (Estados Unidos).
- Munson's sacará provecho de sus relaciones existentes con distribuidores, minoristas y clientes, y establecerá nuevas relaciones para ampliar su alcance y cobertura.
- La campaña de marketing apoyará los canales de distribución de Munson's mediante diversos canales, como ferias comerciales, cupones, exhibidores en puntos de venta y promociones cruzadas.
- La campaña de marketing utilizará la siguiente frase para impulsar la prueba y compra de productos de Munson's: "Munson's: Encuéntralos, pruébelos y ámelos".

Conclusión

- Munson's Pickles and Preserves Farm es un negocio familiar de éxito que quiere incrementar su cuota de mercado y sus ingresos.

- Relecloud es una agencia de marketing global que ha desarrollado una estrategia de marketing completa para Munson's, según su identidad de marca, diferenciación del producto, involucración de los clientes y canales de distribución.
- La estrategia de marketing se basa en varias ideas de campaña efectivas y creativas que buscan aumentar el reconocimiento de marca, generar demanda, desarrollar la fidelidad y aumentar las ventas.
- Esta estrategia se alinea con los valores fundamentales, la visión y los objetivos de Munson's y se ha adaptado a sus mercados, segmentos y clientes objetivo.
- La estrategia de marketing está lista para implementarse, evaluarse y ajustarse para garantizar su éxito e impacto.