

# Informe de marketing para Munson's Pickles and Preserves Farm

Preparado por Relecloud, una agencia de marketing global

## Resumen ejecutivo

- Munson's Pickles and Preserves Farm es un negocio familiar de éxito que produce bienes enlatados de alta calidad a partir de ingredientes de origen local.
- Munson's ha crecido rápidamente durante los últimos cinco años. Ha ampliado su presencia en el mercado del este del estado de Washington al oeste de Canadá y la costa del Pacífico de los Estados Unidos.
- Munson's está preparada para entrar en nuevos mercados en las provincias del centro de Canadá y la parte superior del Medio Oeste (Estados Unidos), donde hay una demanda elevada de productos alimenticios ecológicos y artesanales.
- Relecloud recomienda una estrategia de marketing que se centra en desarrollar el reconocimiento de marca, establecer canales de distribución y crear fidelidad del cliente para los productos de Munson's.
- La estrategia de marketing incluye los siguientes pasos:
  - Realizar una investigación de mercado para identificar los segmentos objetivo, competidores y preferencias de los consumidores en las nuevas regiones.
  - Crear una propuesta de valor única y una historia de marca persuasiva que destaque la herencia familiar de Munson's, sus estándares de calidad y su responsabilidad social.
  - Desarrollar una mezcla de canales de marketing en línea y sin conexión, como redes sociales, correo electrónico, sitio web, blogs, podcasts, anuncios impresos y televisión para llegar y atraer a clientes potenciales.
  - Asociarse con minoristas, mayoristas y distribuidores locales para garantizar la disponibilidad de los productos y su visibilidad en los nuevos mercados.
  - Iniciar un programa de fidelización y otro de recomendación para recompensar y mantener a los clientes existentes y atraer a otros nuevos.
  - Supervisar y evaluar el rendimiento del marketing y los comentarios de los clientes para ajustar y mejorar la estrategia según sea necesario.

- Relecloud calcula que la estrategia de marketing costará 250 000 \$ el primer año y generará 1 500 000 \$ de ingresos, lo que podría generar una rentabilidad de la inversión del 500 %.

## Introducción

Munson's Pickles and Preserves Farm es un negocio familiar fundado en 2015 por John y Mary Munson, una pareja apasionada por enlatar y conservar frutas y verduras frescas de su granja al este del estado de Washington. Comenzaron por vender sus encurtidos y conservas caseras en mercados y ferias agrícolas locales, donde rápidamente ganaron clientes leales que apreciaban sus productos naturales y deliciosos.

Con el paso de los años, Munson's ha pasado de ser una operación a pequeña escala a un negocio multimillonario que da trabajo a más de 50 personas y opera en unas instalaciones de producción de vanguardia. Ahora, los productos de Munson's se venden en más de 500 tiendas en todo el oeste de Canadá y la costa del Pacífico de los Estados Unidos, que incluyen grandes cadenas como Whole Foods, Costco y Safeway. Munson's también ha desarrollado una sólida presencia en línea, con un sitio web fácil de usar, una cuenta de redes sociales activa y un blog y podcast populares que incluyen recetas, consejos e historias relacionadas con el enlatado y las conservas.

El éxito de Munson's se debe a su compromiso con la calidad, la innovación y la satisfacción del cliente. Solo utilizan los mejores ingredientes, se abastecen de granjas ecológicas y locales, y siguen estrictos estándares de seguridad e higiene. Munson's también ofrece una amplia variedad de productos, que van desde sabores tradicionales, como pepinillos al eneldo y mermelada de fresas hasta exóticos, como conservas agri dulces de mango y kimchi. Los productos de Munson's no incluyen gluten, son veganos y no incluyen organismos modificados genéticamente, colorantes, extractos ni conservantes artificiales. Munson's también se enorgullece de su responsabilidad social, ya que dona el 10 % de sus beneficios a organizaciones benéficas locales y causas medioambientales.

## Expansión corporativa planificada

Ahora Munson's está preparada para llevar a su negocio al siguiente nivel, al ampliar su alcance de mercado a las provincias del centro de Canadá y la parte superior del Medio Oeste (Estados Unidos). Estas regiones poseen una densa población en crecimiento de consumidores a los que les interesan los productos alimenticios artesanales y ecológicos, y que están dispuestos a pagar más por calidad y sabor. Munson's cree que sus productos

poseen un gran atractivo y un margen competitivo en estos mercados, además de que hay una oportunidad significativa para el crecimiento y la rentabilidad.

Con todo, Munson's también se enfrenta a algunos desafíos y riesgos a la hora de entrar en estos nuevos mercados, como los siguientes:

- La falta de reconocimiento y conciencia de marca entre los clientes potenciales.
- La gran competencia de actores existentes y emergentes en el sector de los bienes enlatados.
- Las distintas preferencias y expectativas de los consumidores en cuanto a características, ventajas y precios de los productos.
- Normativas y estándares complejos y variados para la seguridad alimentaria y el etiquetado en distintas jurisdicciones.
- Dificultades logísticas y operativas a la hora de transportar y almacenar productos perecederos a largas distancias.

Enfrentarse a estos desafíos exige una previsión estratégica, comprender el mercado local y tener capacidad para adaptarse a las características únicas del mercado canadiense y de la parte superior del Medio Oeste. El compromiso de Munson's con la innovación, la calidad y la satisfacción del cliente la posiciona bien para navegar estas complejidades, a medida que se lanza a esta emocionante fase de crecimiento.