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 usará la siguiente etiqueta para capturar la esencia de la marca de Munson: "Munson's: Pickles and Preserves with a Purpose".

# 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 agridulces.
* 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 usará el siguiente eslogan para resaltar los beneficios del producto de Munson: "Munson' s: More than Just Pickles and Preserves".

# Customer Engagement

* 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 usará el siguiente lema para inspirar la defensa de los clientes de Munson: "Munson: Compartir el amor de Pickles 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 cáterin 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 usará la siguiente frase para impulsar la prueba y compra del producto de Munson: "Munson's: Find Them, Try Them, Love Them".

# 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.