

Idées de campagne de marketing pour Munson's Pickles and Preserves Farm

Préparées par l'équipe marketing de Relecloud

Présentation

- Munson's Pickles and Preserves Farm est une entreprise familiale prospère qui fabrique des produits en conserve de haute qualité à partir d'ingrédients locaux.
- Munson's a une clientèle fidèle dans l'ouest du Canada et sur la côte pacifique des États-Unis, et souhaite étendre son marché au centre du Canada et à la partie supérieure du Midwest (États-Unis).
- Relecloud est une agence de marketing internationale spécialisée dans la création de campagnes innovantes et efficaces pour les marques de produits alimentaires et de boissons.
- Relecloud a développé une stratégie de marketing complète pour Munson's, basée sur des recherches, des analyses et des brainstormings approfondis.
- La stratégie de marketing se compose de quatre éléments principaux : l'identité de la marque, la différenciation des produits, l'engagement des clients et les canaux de distribution.
- La stratégie de marketing vise à atteindre les objectifs suivants : accroître la notoriété de la marque, générer une demande, fidéliser la clientèle et stimuler les ventes.

Identité de la marque

- L'identité de la marque Munson's repose sur ses valeurs fondamentales de qualité, de tradition et de durabilité.
- Les produits Munson's sont fabriqués à partir d'ingrédients naturels, sans conservateurs, colorants ou arômes artificiels.
- Les produits Munson's sont fabriqués à la main selon des recettes et des méthodes traditionnelles, transmises de génération en génération.
- Les produits Munson's sont respectueux de l'environnement, car ils utilisent des emballages recyclables, soutiennent les agriculteurs locaux et réduisent les déchets alimentaires.

- La campagne de marketing communiquera l'identité de la marque Munson's via différents canaux, tels que le logo, le slogan, le site web, les médias sociaux, l'emballage et la publicité.
- La campagne de marketing utilisera le slogan suivant pour capturer l'essence de la marque Munson's : « Munson's: Pickles and Preserves with a Purpose » (« La raison d'être de nos cornichons et conserves »).

Différenciation des produits

- La différenciation des produits de Munson's repose sur une offre unique, une qualité supérieure et des prix compétitifs.
- Les produits Munson's ne sont pas seulement des cornichons et des conserves, mais aussi des confitures, des gelées, des sauces, des plats préparés et des condiments.
- Les produits Munson's se déclinent en une variété de saveurs, des plus classiques aux plus exotiques, telles que l'aneth, l'ail, le sucré, l'épicé, la canneberge, la mangue, l'ananas et le gingembre.
- Les produits Munson's sont fabriqués à partir d'ingrédients de première qualité, tels que des fruits et des légumes biologiques, du sucre de canne pur et du vinaigre naturel.
- Les produits Munson's sont abordables et accessibles, puisqu'ils sont vendus en différentes tailles, de la portion individuelle au format familial, et dans différents points de vente, des épiceries aux marchés de producteurs.
- La campagne de marketing mettra en évidence la différenciation des produits Munson's par le biais de divers canaux, tels que des échantillons de produits, des témoignages, des critiques et des approbations.
- La campagne de marketing utilisera le slogan suivant pour souligner les avantages du produit Munson's : « Munson's: More than Just Pickles and Preserves ».

Engagement des clients

- L'engagement des clients de Munson's repose sur les relations étroites qu'elle entretient avec ses clients existants et sur ses efforts pour en attirer de nouveaux.
- Munson's dispose d'une clientèle fidèle qui apprécie ses produits et son histoire, et qui fait confiance à sa marque.
- Munson's s'engage auprès de ses clients par le biais de divers canaux, tels que des bulletins d'information, des blogs, des podcasts, des vidéos et des concours.

- Munson's encourage également ses clients à faire part de leurs commentaires, suggestions et histoires, et à faire connaître ses produits.
- Munson's souhaite élargir sa clientèle en s'adressant à de nouveaux segments, tels que les milléniaux, les consommateurs soucieux de leur santé et les minorités ethniques.
- Munson's ciblera ces segments par le biais de différents canaux : réseaux sociaux, marketing d'influence, événements et partenariats.
- La campagne de marketing favorisera l'engagement des clients de Munson's par le biais de différents canaux : marketing par e-mail, marketing de contenu, marketing de recommandation et programmes de fidélisation.
- La campagne de marketing s'appuiera sur la devise suivante pour inspirer les clients de Munson's : « Munson's: Share the Love of Pickles and Preserves (Munson's : Partageons l'amour des cornichons et des conserves) ».

Canaux de distribution

- Les canaux de distribution de Munson's sont basés sur sa grande disponibilité, sa commodité et sa visibilité.
- Les produits Munson's sont vendus dans différents points de vente : supermarchés, magasins de proximité, magasins spécialisés, magasins en ligne et marchés de producteurs.
- Les produits Munson's sont également distribués par le biais de différentes plateformes : boîtes d'abonnement, paniers-cadeaux, services de restauration et distributeurs automatiques.
- Les produits de Munson's sont présentés, étiquetés et valorisés de manière visible, afin d'attirer l'attention, de susciter l'intérêt et d'inciter à l'action.
- Munson's souhaite élargir ses canaux de distribution en pénétrant de nouveaux marchés, tels que le centre du Canada et la partie supérieure du Midwest (États-Unis).
- Munson's s'appuiera sur ses relations existantes avec les distributeurs, les détaillants et les clients, et en établira de nouvelles, afin d'étendre sa portée et sa couverture.
- La campagne de marketing soutiendra les canaux de distribution de Munson's par divers moyens : salons professionnels, coupons, présentoirs sur les lieux de vente et promotions croisées.

- La campagne de marketing utilisera la phrase suivante pour inciter à l'essai et à l'achat des produits Munson's : « Munson's: Find Them, Try Them, Love Them » (« Les produits Munson's : trouvez-les, goûtez-les, aimez-les »).

Conclusion

- Munson's Pickles and Preserves Farm est une entreprise familiale prospère qui souhaite accroître sa part de marché et son chiffre d'affaires.
- Relecloud est une agence de marketing internationale qui a développé une stratégie de marketing complète pour Munson's, basée sur l'identité de la marque, la différenciation des produits, l'engagement des clients et les canaux de distribution.
- La stratégie de marketing repose sur diverses idées de campagnes, à la fois créatives et efficaces, qui visent à accroître la notoriété de la marque, à générer une demande, à fidéliser la clientèle et à stimuler les ventes.
- La stratégie de marketing est alignée sur les valeurs fondamentales, la vision et les objectifs de Munson's et est adaptée à ses marchés, segments et clients cibles.
- La stratégie de marketing est prête à être mise en œuvre, évaluée et ajustée, afin de garantir son succès et son impact.