

# Munson's Pickles and Preserves Farm のマーケティングレポート

世界的なマーケティング代理店 Relecloud が作成

## 概要

- Munson's Pickles and Preserves Farm は、地元産の原料から高品質の缶詰製品を生産する家族経営のビジネスとして成功しています。
- Munson's は過去 5 年間で急速に成長し、ワシントン州東部からカナダ西部、米国の太平洋岸まで市場での存在感を拡大しました。
- Munson's は、手作りのオーガニック食品の需要が高いカナダ中部の州と中西部北部 (米国) の新しい市場に参入する準備ができています。
- Relecloud は、ブランド認知度の構築、流通チャネルの確立、Munson's 製品に対する顧客ロイヤルティの創出に重点を置いたマーケティング戦略を推奨しています。
- マーケティング戦略には次の手順が含まれます。
  - 市場調査を実施して、新しい地域のターゲット セグメント、競合他社、消費者の好みを特定する。
  - Munson's 家系の伝統、品質基準、社会的責任を強調する、独自の価値提案と説得力のあるブランドストーリーを作成する。
  - ソーシャルメディア、電子メール、Web サイト、ブログ、ポッドキャスト、印刷広告、ラジオ、テレビなどのオンラインとオフラインのマーケティングチャネルを組み合わせで開発し、潜在的な顧客にリーチして関与する。
  - 地元の小売業者、卸売業者、流通業者と提携して、新しい市場での製品の入手可能性と認知度を確保する。

- 既存の顧客に報酬を与えて維持し、新しい顧客を引き付けるためにロイヤリティプログラムと紹介スキームを開始する。
- マーケティングのパフォーマンスと顧客からのフィードバックを監視および評価し、必要に応じて戦略を調整および改善する。
- Relecloud は、このマーケティング戦略に初年度 25 万ドルの費用がかかり、150 万ドルの収益を生み出し、その結果、投資収益率は 500% になると見積もっています。

## 概要

Munson's Pickles and Preserves Farm は、ワシントン州東部の農場で採れた新鮮な果物や野菜を缶詰にして保存することに情熱を持っていた John と Mary の Munson 夫妻によって 2015 年に設立された家族経営の企業です。夫妻は地元のファーマーズマーケットやフェアで自家製のピクルスや保存食品を販売することから始め、自然でおいしい製品を高く評価する顧客の忠実な支持者をすぐに獲得しました。

長い年月をかけて、Munson's は小規模な事業から、50 人以上を雇用し、最先端の生産施設を運営する数百万ドル規模のビジネスに成長しました。Munson's の製品は現在、Whole Foods、Costco、Safeway などの大手チェーンを含む、カナダ西部と米国太平洋岸の 500 以上の店舗で販売されています。Munson's は、ユーザーフレンドリーな Web サイト、アクティブなソーシャルメディアアカウント、缶詰と保存に関するレシピ、ヒント、ストーリーを特集した人気のブログとポッドキャストにより、オンラインでの強力な存在感も確立しました。

Munson's の成功は、品質、革新性、顧客満足度への取り組みによって推進されています。

Munson's は地元の有機農場から調達した最高級の食材のみを使用し、厳格な安全性と衛生基準に従っています。Munson's では、デイルピクルスやストロベリージャムなどの伝統的な風味から、マンガチャツネやキムチなどのエキゾチックな風味まで、幅広い種類の製品も提供しています。Munson's の製品はグルテンフリー、ビーガン、非遺伝子組み換えであり、人工着色料、香料、保存料は含まれていません。Munson's は社会的責任にも誇りを持っており、利益の 10% を地元の慈善団体や環境活動に寄付しています。

# 計画的な企業拡大

Munson's は現在、市場範囲をカナダ中部の州と中西部北部 (米国) に拡大することで、ビジネスを次のレベルに引き上げる準備ができています。これらの地域には、職人技によるオーガニック食品に興味があり、品質と味に対して割増料金を支払うことをいとわない消費者の人口が増加しています。

Munson's は、自社の製品にはこれらの市場において強い魅力と競争力があり、成長と収益性の大きな機会があると信じています。

ただし、Munson's は、これらの新しい市場に参入する際に、次のようないくつかの課題とリスクにも直面しています。

- 潜在的な顧客の間でのブランドの認知度と認識の欠如。
- 缶詰業界における既存および新興プレーヤーとの激しい競争。
- 製品の機能、利点、価格に関する消費者の好みや期待が異なること。
- さまざまな管轄区域における食品の安全性とラベル表示に関する複雑で多様な規制と基準。
- 生鮮食品を長距離にわたって輸送および保管する際の物流上および運用上の問題。

これらの課題に対処するには、戦略的な先見性、地元市場の理解、カナダおよび中西部市場の独特の特性に適応する能力が必要です。Munson's は、イノベーション、品質、顧客満足度に対する取り組みにより、このエキサイティングな成長段階に乗り出す際に、これらの複雑な状況をうまく乗り切ることができる立場にあります。