

Munson's Pickles and Preserves Farm のマーケティング キャンペーン のアイデア

Relecloud マーケティング チームが作成

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 はカナダ西部と米国太平洋岸に忠実な顧客ベースを持っており、その市場をカナダ中部と中西部 (米国) に拡大したいと考えています。
- Relecloud は、食品および飲料ブランド向けの革新的で効果的なキャンペーンの作成を専門とする世界的なマーケティング代理店です。
- Relecloud は、広範な調査、分析、ブレインストーミングに基づいて、Munson's 向けの包括的なマーケティング戦略を開発しました。
- マーケティング戦略は、ブランドの独自性、製品の差別化、顧客エンゲージメント、流通チャネルの 4 つの主要な要素で構成されます。
- マーケティング戦略は、ブランド認知度の向上、需要の創出、ロイヤルティの確立、売上の増加という目標を達成することを目的としています。

ブランドの独自性

- Munson's のブランドの独自性は、品質、伝統、持続可能性という核となる価値観に基づいています。
- Munson's の製品は、人工保存料、着色料、香料を使用せず、天然成分で作られています。

- Munson's の製品は、世代から世代へと受け継がれてきた伝統的なレシピと手法を使用して手作りされています。
- Munson's の製品は、リサイクル可能な包装を使用し、地元の農家を支援し、食品廃棄物を削減するため、環境に優しいものです。
- マーケティング キャンペーンでは、ロゴ、スローガン、Web サイト、ソーシャル メディア、パッケージ、広告などのさまざまなチャネルを通じて、Munson's のブランドの独自性を伝えます。
- マーケティング キャンペーンでは、Munson's のブランドの本質を表現するために次のキャッチフレーズを使用します。「Munson's: 目的のあるピクルスと保存食品」。

製品の差別化

- Munson's 製品の差別化は、その独自の製品提供、優れた品質、競争力のある価格に基づいています。
- Munson's の製品はピクルスや保存食品だけでなく、ジャム、ゼリー、ソース、レリッシュ、チャツネも含まれます。
- Munson's の製品には、ディル、ガーリック、スイート、スパイシー、クランベリー、マンゴー、パイナップル、ジンジャーなど、クラシックなものからエキゾチックなものまで、さまざまな風味があります。
- Munson's の製品は、オーガニックの果物や野菜、純粋な砂糖、天然酢などの高級食材を使って作られています。
- Munson's の製品は、一人用からファミリー サイズまでさまざまなサイズで販売されており、食料品店からファーマーズ マーケットまでさまざまな販売店で販売されているため、手頃な価格で入手しやすいです。
- マーケティング キャンペーンでは、製品サンプル、お客様の声、レビュー、推奨などのさまざまなチャネルを通じて、Munson's 製品の差別化を強調します。
- マーケティング キャンペーンでは、次のスローガンを使用して Munson's 製品の利点を強調します。「Munson's: ピクルスや保存食品だけではありません」。

顧客エンゲージメント

- Munson's の顧客エンゲージメントは、既存顧客との強力な関係と、新規顧客を引き付ける取り組みに基づいています。
- Munson's には、製品を評価し、ストーリーを評価し、ブランドを信頼する忠実な顧客ベースがあります。
- Munson's は、ニュースレター、ブログ、ポッドキャスト、ビデオ、コンテストなどのさまざまなチャネルを通じて顧客と関わります。
- Munson's はまた、顧客にフィードバック、提案、ストーリーを共有し、製品についての情報を広めることを奨励しています。
- Munson's は、ミレニアル世代、健康志向の消費者、少数民族などの新たな層にリーチすることで顧客ベースを拡大したいと考えています。
- Munson's は、ソーシャルメディア、インフルエンサーマーケティング、イベント、パートナーシップなどのさまざまなチャネルを通じて、これらのセグメントをターゲットにします。
- マーケティングキャンペーンは、電子メールマーケティング、コンテンツマーケティング、紹介マーケティング、ロイヤリティプログラムなどのさまざまなチャネルを通じて、Munson's の顧客エンゲージメントを促進します。
- マーケティングキャンペーンでは、Munson's の顧客擁護を促すために次のモットーを使用します。
「Munson's: ピクルスと保存食品への愛を分かち合いましょう」。

流通チャネル

- Munson's の流通チャネルは、その広範な可用性、利便性、可視性に基づいています。
- Munson's の製品は、スーパーマーケット、コンビニエンスストア、専門店、オンラインストア、ファーマーズマーケットなど、さまざまな販売店で販売されています。
- Munson's の製品は、定期購入ボックス、ギフトバスケット、ケータリングサービス、自動販売機などのさまざまなプラットフォームを通じて販売されています。

- Munson's の製品は、注目、関心、行動を引き付けるために、目立つように表示され、ラベルが貼られ、宣伝されています。
- Munson's は、カナダ中部や中西部北部 (米国) などの新しい市場に参入することで、流通チャネルを拡大したいと考えています。
- Munson's は、流通業者、小売業者、顧客との既存の関係を活用し、新たな関係を確立して、その範囲と対象範囲を拡大します。
- マーケティング キャンペーンは、展示会、クーポン、店頭展示、相互プロモーションなど、さまざまなチャネルを通じて Munson's の流通チャネルをサポートします。
- マーケティング キャンペーンでは、Munson's の製品の試用と購入を促進するために次のフレーズが使用されます。「Munson's: 見つけて、試して、愛してください」。

結論

- Munson's Pickles and Preserves Farm は家族経営で成功しており、市場シェアと収益の拡大を目指しています。
- Relecloud は、ブランドの独自性、製品の差別化、顧客エンゲージメント、流通チャネルに基づいて、Munson's の包括的なマーケティング戦略を開発した世界的なマーケティング代理店です。
- マーケティング戦略は、ブランド認知度の向上、需要の創出、ロイヤルティの構築、売上の増加を目的とした、さまざまな創造的で効果的なキャンペーンのアイデアで構成されます。
- マーケティング戦略は Munson's の中核的価値観、ビジョン、目標に沿ったものであり、対象市場、セグメント、顧客に合わせて調整されています。
- マーケティング戦略は、その成功と影響を確実にするために、実装、評価、調整する準備ができています。