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 のマーケティング 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沿岸に忠実な顧客ベースを持ち、カナダ中部と米国中西部に市場を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の革新的で効果的なキャンペーンを作成することを専門とする世界的なマーケティング代理店です。
* Relecloud は、広範な研究、分析、ブレーンストーミングに基づいて、Munson's の包括的なマーケティング戦略を開発しました。
* マーケティング戦略は、ブランド アイデンティティ、製品の差別化、顧客エンゲージメント、流通チャネルの 4 つの主要なコンポーネントで構成されています。
* マーケティング戦略は、ブランドの認知度を高め、需要を生み出し、ロイヤルティを構築し、売上を向上させる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 アイデンティティ

* Munson's のブランド アイデンティティは、品質、伝統、持続可能性のコア バリューに基づいています。
* Munson's の製品は、人工の防腐剤や色、調味料を含まず、天然原料で作られています。
* Munson's の製品は、世代から世代へと受け継がれる伝統的なレシピと方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、地元の農家をサポートし、食品廃棄物を削減するため、環境に優しい製品です。
* マーケティング キャンペーンは、ロゴ、スローガン、Web サイト、ソーシャル メディア、包装、広告など、さまざまなチャネルを通じて Munson's のブランド アイデンティティを伝えます。
* 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捉えるために、次のキャッチフレーズを使用します: "Munson's: Pickles and Preserves with a Purpose"

# 製品の差別化

* Munson's の製品の差別化は、独自の製品オファリング、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、ピクルスや保存食だけでなく、ジャム、ゼリー、ソース、薬味、チャツネもあります。
* Munson's の製品は、ディル、ガーリック、甘い、辛い、クランベリー、マンゴー、パイナップル、ショウガなど、古典的なものからエキゾチックなものまで、さまざまな味があります。
* Munson's の製品は、オーガニックの果物や野菜、サトウキビから採った純粋な砂糖、天然酢など、プレミアムな食材で作られています。
* Munson's の製品は、1 人分からファミリー サイズまで、さまざまなサイズで販売され、また食料品店から直売所まで、さまざまな販路で販売されているため、手頃な価格でアクセス可能です。
* マーケティング キャンペーンは、製品サンプル、顧客の声、レビュー、推薦など、さまざまなチャネルを通じて Munson's の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、Munson's の製品の利点を強調するために、次のスローガンを使用します: "Munson's: More than Just Pickles and Preserves"

# Customer Engagement

* Munson's の顧客エンゲージメントは、既存の顧客との強固な関係と、新しい顧客を引き付ける取り組みに基づいています。
* Munson's は、自社の製品を高く評価し、ストーリーを十分理解し、ブランドを信頼する忠実な顧客ベースを持っています。
* 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、さまざまなチャネルを通じて顧客と交流しています。
* また、Munson's は、フィードバック、提案、ストーリーを共有し、製品に関する言葉を広めることを顧客に奨励しています。
* Munson's は、ミレニアル世代、健康志向の消費者、少数民族などの新しいセグメントに手を差し伸べ、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、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とします。
* マーケティング キャンペーンは、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、ロイヤルティ プログラムなど、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、次のモットーを使用して、Munson's の顧客アドボカシーを刺激します: "Munson's: Share the Love of Pickles and Preserves"

# 流通チャネル

* Munson's の流通チャネルは、幅広い可用性、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、直売所など、さまざまな販路で販売されています。
* Munson's の製品は、サブスクリプション 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、さまざまなプラットフォームを通じて流通しています。
* 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、ラベル付けされ、宣伝されています。
* Munson's は、カナダ中部や米国中西部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、新しい関係を確立し、その範囲とカバレッジを拡大します。
* マーケティング キャンペーンは、展示会、クーポン、店頭表示、クロス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、次のフレーズを使用して、Munson's の製品試用版や購入を推進します: "Munson's: Find Them, Try Them, Love Them"

# まとめ

* Munson's Pickles and Preserves Farm は、市場シェアと収益を拡大したいと考える成功した家族経営のビジネスです。
* Relecloud は、ブランド アイデンティティ、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策定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、ブランドの認知度を高め、需要を生み出し、ロイヤルティを構築し、販売を促進することを目的とした、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ています。
* マーケティング戦略は、Munson's のコア バリュー、ビジョン、目標に沿って調整され、ターゲット市場、セグメント、顧客に合わせてカスタマイズされています。
* マーケティング戦略は、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。