

Munson's Pickles and Preserves Farm 용

마케팅 캠페인 아이디어

작성자: Relecloud 마케팅 팀

요약

- Munson's Pickles and Preserves Farm 은 현지 재배된 원료로 고품질 통조림을 만들며 시장 평판도 좋은 가족 기업입니다.
- 캐나다 서부와 미국 태평양 연안 지역에서 고정 고객층을 확보하고 있는 Munson's 는 사업 운영 지역을 캐나다 중부와 미국 중서부 북쪽 지역으로 확장하고자 합니다.
- Relecloud 는 식음료 브랜드를 위한 획기적이며 효율적인 캠페인을 전문 제작하는 다국적 마케팅 대행사입니다.
- Relecloud 는 광범위한 리서치, 분석, 브레인스토밍 결과를 토대로 Munson's 에서 추진할 수 있는 포괄적인 마케팅 전략을 개발했습니다.
- 이 마케팅 전략의 4 대 주요 구성 요소는 브랜드 정체성 확립, 차별화된 제품 개발, 고객 참여 유도, 유통 채널 확장입니다.
- 이 마케팅 전략에서 달성하려는 목표는 브랜드 인지도 개선, 수요 창출, 고객 충성도 상승, 판매량 증가입니다.

브랜드 정체성 확립

- Munson's 의 브랜드는 우수한 제품 품질, 오랜 전통, 지속 가능한 사업 방식으로 대표된다고 할 수 있습니다.

- 천연 원료로 제조되는 Munson's 의 제품에는 인공 방부제, 색소, 조미료 등이 첨가되지 않습니다.
- Munson's 제품은 수백 년간 이어져 온 전통 레시피와 방법을 통해 수제로 생산됩니다.
- Munson's 은 친환경 제품을 제공하기 위해 재활용 가능 포장재를 사용하고 지역 농장과 연계하여 원료를 조달하는 동시에 음식물 쓰레기를 줄이고 있습니다.
- 이 마케팅 캠페인에서는 로고, 슬로건, 웹 사이트, 소셜 미디어, 패키지, 광고 등의 다양한 채널을 통해 Munson's 의 브랜드 정체성을 알릴 예정입니다.
- 고객이 Munson's 브랜드의 핵심 정체성을 쉽게 파악할 수 있도록 마케팅 캠페인에서 활용할 태그라인은 "고객과 환경을 모두 고려한 제품을 만드는 Munson's"입니다.

차별화된 제품 개발

- Munson's 의 차별화된 제품 특성으로는 독특한 제품, 우수한 품질, 경쟁력이 높은 가격 등이 있습니다.
- Munson's 에서는 피클과 통조림뿐 아니라 잼, 젤리, 소스, 젤리시, 처트니 등도 만들고 있습니다.
- Munson's 는 딜맛, 갈릭맛, 단맛, 매운맛, 크랜베리맛, 망고맛, 파인애플맛, 생강맛 등 전통적인 맛과 이국적인 맛의 다양한 제품을 판매합니다.
- Munson's 제품에는 유기농 과일과 채소, 순수 감자당, 천연 식초 등의 고급 원료가 사용됩니다.
- 1 회용, 대용량 등의 다양한 크기로 제작되는 Munson's 제품은 가격이 합리적이며 식료품점, 파머스 마켓 등의 여러 매장에서 쉽게 구매할 수 있습니다.
- 이 마케팅 캠페인에서는 제품 샘플, 고객 추천사, 리뷰, 홍보 자료 등의 다양한 채널을 통해 Munson's 의 차별화된 제품 특성을 집중 홍보할 예정입니다.

- Munson's 제품의 이점을 집중 홍보하기 위해 마케팅 캠페인에서 활용할 슬로건은 "일상 생활에 필요한 다양한 제품을 만드는 Munson's"입니다.

고객 참여 유도

- Munson's 는 기존 고객과의 관계 강화, 신규 고객 유치 작업 등을 통해 고객의 참여를 유도하고 있습니다.
- Munson's 는 기업 평판과 브랜드를 신뢰하며 자사 제품을 믿고 사용 중인 충성도가 높은 고객층을 확보하고 있습니다.
- Munson's 는 뉴스레터, 블로그, 팟캐스트, 비디오, 대회 등의 다양한 채널을 통해 고객과 활발하게 소통을 하고 있습니다.
- 또한 고객이 자사 제품 관련 피드백, 제안 사항, 스토리를 적극 공유하고 입소문을 내도록 유도하고 있습니다.
- Munson's 는 MZ 세대, 건강에 관심이 많은 소비자, 소수 민족 등의 새로운 고객을 확보하여 고객층을 확대하고자 합니다.
- Munson's 는 소셜 미디어, 인플루언서 마케팅, 행사, 파트너십 등의 다양한 채널을 통해 이러한 고객을 확보할 예정입니다.
- 이 마케팅 캠페인에서는 이메일 마케팅, 콘텐츠 마케팅, 추천 마케팅, 로열티 프로그램 등의 다양한 채널을 통해 Munson's 의 고객 참여 마케팅을 진행할 예정입니다.
- 고객을 최우선으로 고려하는 Munson's 의 사업 방식을 홍보하기 위해 마케팅 캠페인에서 활용할 모토는 "고객의 의견을 반영하여 제품을 만드는 Munson's"입니다.

유통 채널

- Munson's 는 누구나 쉽고 편리하게 이용 가능하며 제품을 쉽게 찾을 수 있는 유통 채널을 운영하고 있습니다.
- Munson's 제품은 슈퍼마켓, 편의점, 전문점, 온라인 매장, 파머스 마켓 등의 다양한 매장에서 판매됩니다.
- Munson's 제품은 정기 구독, 선물세트, 케이터링 서비스, 자동 판매기 등의 다양한 플랫폼을 통해서도 유통되고 있습니다.
- 고객의 관심도를 높이고 행동을 유도하기 위해 Munson's 제품은 쉽게 찾을 수 있도록 비치되고 눈에 확 띄는 레이블이 부착되며, 제품 홍보를 위한 프로모션이 진행됩니다.
- Munson's 는 캐나다 중부, 미국 중서부 북쪽 등의 신규 시장에 진출하여 유통 채널을 늘리고자 합니다.
- Munson's 는 유통업체/소매 업체/고객과의 기존 관계를 유지하는 동시에 새로운 관계를 수립함으로써 사업 지역과 분야를 확장할 예정입니다.
- 이 마케팅 캠페인에서는 박람회, 쿠폰, PoP(Point of Purchase) 디스플레이, 연계 프로모션 등의 다양한 채널을 통해 Munson's 의 유통 채널을 지원할 예정입니다.
- 고객의 Munson's 제품 체험 및 구매를 유도하기 위해 마케팅 캠페인에서 활용할 문구는 "먼저 사용해 보고 구매를 결정할 수 있는 Munson's 제품"입니다.

결론

- 업계에서 좋은 평가를 받고 있는 가족 기업인 Munson's Pickles and Preserves Farm 의 목표는 시장 점유율과 매출을 늘리는 것입니다.
- 다국적 마케팅 대행사인 Relectcloud 에서는 브랜드 정체성 확립, 차별화된 제품 개발, 고객 참여 유도, 유통 채널 확장의 4 대 주요 구성 요소를 토대로 Munson's 를 위한 포괄적인 마케팅 전략을 개발했습니다.

- 이 마케팅 전략은 브랜드 인지도 개선, 수요 창출, 고객 충성도 상승, 판매량 증가라는 목표를 달성하기 위해 활용 가능한 독창적이면서도 효율적인 여러 가지 캠페인 아이디어로 구성되어 있습니다.
- Munson's 에서 추구하는 핵심 가치와 사업 비전 및 목표에 맞게 제작된 이 마케팅 전략은 Munson's 가 진출하려는 시장과 분야 및 확보하려는 고객에 따라 적절하게 추진할 수 있습니다.
- 이 마케팅 전략을 구현한 후 평가 및 조정하여 효율성과 영향을 확인할 수 있습니다.