**Marketing Strategie**

**MacApple**

**1. Marktanalyse:**

**Zielgruppenanalyse:** Identifizierung der Zielgruppen und ihre Vorlieben.   
Berücksichtigt wird dabei Altersgruppen, berufliche Hintergründe und Lebensstile.

**Wettbewerbsanalys**e: Analysierung der Stärken und Schwächen unserer Konkurrenz.   
Findung, was uns von Ihnen hervorhebt bzw. unterscheidet.

**2. Online Präsenz und Website-Optimierung:**

**SEO:** Optimierung der Webseite für Suchmaschinen, um die Sichtbarkeit zu erhöhen. Verwendung von relevanten Keywords, um dies umzusetzen.

**Mobile-Optimierung**: Sicher stellen, dass die Webseite auf mobilen Geräten gut funktioniert bzw. korrekt angezeigt wird, da viele Kunden voraussichtlich über ihr Handy bestellen werden.

**3. Soziale Medien und Online-Marketing:**

**Social Media Kampagnen:** Nutzung Plattformen wie Instagram, Facebook und TikTok, um unser Publikum zu erreichen.   
Post von regelmäßige Updates und ansprechende Inhalte.

**Influencer Marketing:** Kooperationen mit Influencern, die zu deinem gesunden Fast-Food-Konzept passen, um unsere Reichweite zu vergrößern.

**Content Marketing:** Erstellung von Blogbeiträgen, Rezepte und Ernährungstipps, um den Nutzen unseres Angebots hervorzuheben.

**4. Kundenbindung und Engagement:**

**Loyalitätsprogramme:** Rabatte oder exklusive Angebote für wiederkehrende Kunden.

**E-Mail-Marketing:** Sendung von personalisierten E-Mails mit Angeboten und Updates an unserer Kunden.

**Funny-Dinner-Contest:** Förderung des Wettbewerbs, indem wir Preise für die besten Bilder anbieten und die Teilnahme durch Social Media und E-Mail-Kampagnen bewerben.

**5. Lieferdienst und Logistik:**

**Schneller und zuverlässiger Service:** Sicher stellen, dass Bestellungen schnell und zuverlässig geliefert werden.

**Nutzerfreundliche Bestellplattform:** Dafür sorgen, dass der Bestellprozess auf der Webseite einfach und intuitiv ist.

**6. Analyse und Feedback:**

**Datenanalyse:** Nutzung der erfassten Daten, um Verkaufsstrategien und Kundenpräferenzen zu analysieren.

**Kundenfeedback:** Sammlung von regelmäßig Feedback von Kunden, um unseren Service kontinuierlich zu verbessern.

**7. Partnerschaften und Kooperationen:**

**Event- Sponsoring:** Sponsoring von lokalen Veranstaltungen oder organisierte gesunde Lifestyle-Events, bei denen wir unser Essen präsentieren und Proben verteilen.

Dies erhöht die Sichtbarkeit und schafft positive Assoziationen mit unserer Marke.

**8. Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung:**

**Umweltfreundliche Verpackungen:** Nutzung von nachhaltigen und umweltfreundlichen Verpackungsmaterialien.

Zeiget unseren Kunden, dass wir uns für den Umweltschutz engagieren.

**Gemeinschaftsinitiativen:** Unterstützung von lokale gemeinnützige Organisationen z.B. die Spende von überschüssigem Essen an Bedürftige.

Dies verbessert das Image unserer Marke und zeigt, dass wir uns um die Gemeinschaft kümmern.