## Min interview-deltager:

## Majbrit Hillaire

### **A collage of a screenshot of a drink Description automatically generatedHvorfor**: Råstof linker til instagram, og lægger billeder ud af forskellige cocktails og søger man på ”råstof” ser man hvordan vores målgruppe anvender instagram som inspiration til at lave cocktails. Formål: Vi vil gerne ramme alogritmen og det gør vi ved, at spørge Majbritt ad hvordan hun når ud til sine følgerer høre mere om det brugersegment som vi antager råstof og Majbrit har tilfælles.

### **Målgruppen**: er kvinder 25-40 år gamle som går op i æstetik og smag, men vil gerne havde det så billigt og nemt som muligt. De opdager drinksene på et æstesisk instagram opslag og vil gerne impornerer gæster eller veninder med hvad de kan i køkkenet og hvordan de er med på trendsene hele tiden.

### **Majbritts job er at finde gode cocktail opskrifter og lægge dem ud til sine følgere. Vi interviewe Majbritt for at høre noget om hvordan hun når ud i sine følgerer.**

A screenshot of a social media page

Description automatically generated

## Jeg og min gruppe laver en opgave

## Om målgruppen til et et bestemt alkoholprodukt.

## Vi skal genlarancerer produktet, men behøver information om målgruppen.

## Vi kan se på Råstoffs hjemmeside hvordan de anvender instagram til at marketingsfører sig, igennem diverse billeder af cockatils. Det gør du også.

Her noget jeg ikke at skrive hendes svar ind, men hendes hovedpointe var at råstof og hende deler samme målgruppe, men at råstof har det sidste stykke tid skudt sig selv i foden ved at prøve at ramme 2 målgrupper: de unge som gerne vil havde shots og ”dem ligesom mig”s

# Beksriv kort hvad dit arbejde og hvorfor du har valgt at lave en instagram-profil.

-

*”Medie passer godt til opskrifter”. ”Tik tok fra kan ikke skjule opslag fra børn under 18. år Går ind i fars og mors barskab og går i gang med altmuligt.” ”Facebook- gammeldags medie, tone meget hård”.* ”Pinterest er lidt for Pudsenusse”Youtube-”Svært medie”.

# “mit arbejde går ud på at finde de bedste cocktail opskrifter så du kan få noget ud i glasset? Hvilken type person er det du vil nå ud til?”

*”Kvinder, 25-45 nogen er er kernemålgruppe”*

# Hvorfor tror du det er det?

Du har valgt den målgruppe, profilen startede, kunne ikke finde nogen orden. Mystisk is havde et sted og finde.

Blomsterdelen, blomster ikke giftige.

# Hvad er det ved jeres livstil som gør at det er lige præcis cocktail

-”Der er ikke nogen som har det som har hobby -på linje med at man sylter, bager, ”noget man eksperimenterer sig med”

*”Går op med*

*Gør det bedrer og lækrer.*

*Sirup.”*

*”Folk ser det som at bage og eksperimenterende plan.”*

# (livvstil, værdier hvilke segment er det du taler til?)

* *”Selvforkælelse, Livssnyderi, æstetik, IKKE PINTEREST. Men det skal også være lidt..?”*

# Hvordan tilpasser I du din instagram til målgruppen? Har den ændret sig over tiden?

-

# Hvilke type opslag får du mest feedback på og hvorfor tror du det er det?

* *”Jeg har bare udviklet mig med tiden, der er nogen produkter som ressonerer*
* *Whisky ikke særligt godt,*
* *Noget med gin ressounerer rigtig godt.*
* *Det skal ikke blive for besværligt. For mange ingredinser.”*

# Basis til hjemmebaren (igen hviken type vælger at havde en hjemmebar? Og alligevel)-Hvorfor vælge den kommunikationsmåde? ”how to”.

*”-Hvorfor ikke videoer For usikre på hvilke gin?To et billede af de ingredienser som hun havde brugt, og rigtig mange der havde skrevet til hende at det var fedt. Spurgte, Folk var okay med at det ikke var poleret den visuelle del af opskrifte”*

=hovedpointe Kommunikationsmåden er god fordi den er lettilgængelig og folk simpelhen bevæger sig ned i netto med billedet i hånden.

# ”Hun lavede Barbie Cocktails) Hvad er grunden til at du vælger at sætte cocktailsene i sammenhæng med trends?

*”Jeg prøver self. hvis jeg overhovedet kan at ramme ned i hvad der sket lige nu det kan være Lige nu planlægger jeg rigtig meget ift.. Til jul påske-en gul farve til. Handler om at være tidlig på færre, hvis man først viser det sent, er folk træt af det. Ude i god tid.”*

# Du skrev at du ofte bliver spurgt hvilke basisvare der er gode at havde i hjemebaren(Nu ved jeg godt du ikke er sælger, eller producent af alkohol produktet men har du en fornemmelse af hvor disse mennesker begiver sig hen? Og har det så været igennem dit instagram opslag at de gør dette?)

*”Rigtig mange som fortæller at de går i supermarked med billedet 2.”Den skal se sådan her ud”. Hvade været i udlandet sidste sommer, som jeg havde polen, men det gav en pokkers masse bøvl fordi dk ikke kan”, ”Folk bruger det, nærmest som indkøbsliste”*

=Jeg kunne ikke nå at skrive mit spørgsmål ned eller noget andet men Majbritt nævnte at billede 2 (som er et billede med de ingredienser som de skulle bruge til at lave cocktailsene) var et b

Hvis du ved lidt om alkoholen eller ser et mønster så om du måske kan komme med dit bud på:

Alkohol er ikke noget vi køber i supermarket, danskerer køber det i supermarket.

Spirtitus PÅ TILBUD RIFTIG .

Jeg vil gerne kunne fortælle mine følger at i kan få det i netto til 120.

# Hvilke egenskaber ved alkoholen tror du tiltaler de kunder som køber lakoholen mest?

*”Råstof har været på lidt af en rejse det er et brand som er en afløser for Coopervodka. Coopervodka er segmenteret til en relativt ungt gruppe. Sådan nogen som hende(og hendes målgruppe) er for gammel til coopervodka og da man begyndte at miste sine kunder i CoopVodka Lanceret man råstoff. Strawberry. I forået pinaple. Man er blevet…”\*\*”*

*”Folk kan lave en drink- en københavnerstang…\*\*. Prøvet at gøre det mere eksklusivt. Da jeg var ung for 100-år siden, man udvidet brandet til…\*\*\*<Hele den hele den her pointe fik jeg ikke med☹Vi er vokset fra coopervodka. Brandet er lidt for ungt. Prissat meget højt! …”Hvis man er over 40. Kørte me*

*get på at det læssø-salt.”*

Majbritt fortæller at hun *”sidder på det kundesegment som Råstoff prøver at havde med sig.”* hun fortæller at det kundesegment (kvinder 25-40 år) har svært ved at lurer hvad det var de produkter som råstof solgte. *”Mine følger, har svært ved at lurer hvad den kan ikke kan.”*  Derudover fortæller hun også at deres ”karamelstang Salty caramel” var succesfuld imens at pinapple var lidt for ungt: *”Der er meget langt fra karamelstang til pinapple ting, den er meget ung”.* Dem de havde fat i for at år siden er et kundesegment de ikke længere har. Hun uddyber ved at tale om hvorfor hendes segment ikke finder pinapple interressant. *”Kvinder(ne) laver drinks rigtig meget til gæster gerne vil imponere.” gider ikke at stå med en pinapple til en venner, ikke noget der er eksklusivt eller gider. A bottle of alcohol on a wooden surface

Description automatically generated 🡨 dette er pinnapple eksemplet Majbritt refereret til*

Småsure: ung publikumss

Coopervodka: Bruger ikke meget krudt på

Råstof: skulle havde været deres store flagskib. Hevet eksklusiviteten.

Lanceret barmixer: