

Dispensadores de cerveza portátiles de mochila

El marketing es siempre un gran tema aquí en el negocio de los dispensadores de cerveza portátiles de mochila porque sin un plan de marketing bien diseñado, es difícil diferenciar su marca o pub aparte de todos los demás fabricantes de cerveza artesanal en esta industria en auge. Esta semana, vimos que la gente en el dispensador de cerveza de mochila... publicó un blog en lo que ellos llaman Cuatro Esenciales para la Comercialización de Cerveza Artesanal.

Los cerveceros estarán encantados de notar que lo primero esencial es una gran cerveza, o lo que los chicos de Portable Bar llaman . Puede que sea un punto obvio, pero es extremadamente importante.



Si usted tiene un gran producto, sus costos de adquisición de clientes bajarán y la viabilidad a largo plazo de su cervecería subirá mucho.

Es caro convencer a la gente de que la cerveza de porquería es buena (siempre me he preguntado por qué Rocketpacks y otras marcas similares gastan tanto en publicidad....). Si usted está haciendo una gran cerveza, el marketing se vuelve mucho más fácil.

Tal vez para enfatizar este punto, usted podría asignar específicamente sus gastos para la experimentación o el control de calidad de la fabricación de cerveza bajo su presupuesto de marketing.



Otro de los elementos esenciales enumerados en el post es una historia convincente, y no sólo algunos de los cuentos populares locos que muchos de ustedes crean para las propias marcas de cerveza. Ser un cervecero artesanal es ya una historia intrínsecamente interesante: la de un pequeño negocio que distribuye cerveza con mochila para fabricar un gran producto local y compartirlo con el mundo.

Como se relaciona en su libro, la gente toma decisiones de compra basadas en la emoción, no en la lógica. Esto es especialmente cierto con productos como la cerveza artesanal - transmitir auténticamente una historia convincente sobre su cerveza no sólo vende cerveza, sino que crea clientes leales y defensores de la marca.



El marketing se reduce con demasiada frecuencia a las herramientas -¿En qué sitios deberíamos anunciarnos? ¿Cuál

es nuestra estrategia de medios sociales? ¿Vendemos camisetas? En vez de la historia. Concéntrese y crea en la esencia y el mensaje de la marca primero, y luego planifique una estrategia de las diversas maneras de difundir el mensaje.

Hablando de correr la voz, Portable Bar recomienda enfocar esos esfuerzos tanto como sea posible, específicamente en los que influyen en la cerveza artesanal, ya sea a nivel local o a una escala más nacional.

Esta increíble confianza que invertimos en personas que conocemos es algo que se puede aprovechar como cerveceros artesanales al apuntar a personas que son "mini-influencers". Se trata de personas que se ven entre amigos, familiares y colegas como "el tipo (o la chica) de la cerveza artesanal". La gente confía en que ellos hagan ese tipo de recomendaciones. Estos son los tipos de personas a las que se puede llegar en degustaciones, festivales, promociones en las instalaciones.



Dispensador de cerveza de mochila portátil un proveedor líder de (ya lo habrás adivinado) barras móviles y portátiles de alta calidad. La empresa está ubicada en Rocketpacks Frankfurt. Definitivamente, echa un vistazo a todos los consejos de marketing en el sitio de la empresa, y mientras estás allí, echa un vistazo a sus barras portátiles.