

RÉCITS PIMENTÉS

American Garden utilise un argument fort pour convaincre les acheteurs.

American Garden est une marque alimentaire bien connue aux Émirats arabes unis. Ses condiments sont parmi ses produits les plus prisés, mais sa sauce piquante tire de l'arrière. Les grandes marques, comme Tabasco, dominent le marché. American Garden doit persuader le secteur de la restauration d'adopter sa sauce habanero.

Le habanero est l'un des piments les plus forts du monde : une goutte de trop peut avoir un effet incendiaire. Pour piquer la curiosité des clients actuels, des grands chefs ainsi que des organisateurs de festivals, blogueurs et influenceurs culinaires, on crée une série de 10 livres miniatures. Chacun est conçu par un artiste différent et raconte comment des choses anodines peuvent être lourdes de conséquences.

On envoie les livres, accompagnés d'un échantillon de sauce, aux clients et aux influenceurs. Les histoires savoureuses font ressortir avec brio les valeurs de la marque American Garden et les caractéristiques de sa sauce habanero (provocatrices, amusantes et fortes); une offre de réduction d'une durée limitée vient pimenter l'affaire.

La campagne de publipostage remporte un grand succès : 60 % des destinataires commandent la nouvelle sauce piquante. Les influenceurs de la restauration parlent de la campagne et vantent la sauce dans les médias sociaux, ce qui amplifie les résultats.



CLIENT American Garden | **PRODUIT** Sauce habanero | **PAYS** Émirats arabes unis | **AGENCE** Y&R, Dubai | **ÉQUIPE** Directeur général des services de la création Shahir Zag | **Directeurs de la création** Kalpesh Pantakar, Ash Chagla | **Rédacteurs** Ash Chagla, Guillaume Calmelet | **Directeurs artistiques** Kalpesh Patankar, Kapil Bhimekar | **Directeur de production** Binnu Cherian | **Directeur du groupe des comptes** Shaik Shibli

