

Hernö Old Tom Gin når fler och stärker positionen i Australien

Under mars månad lanseras Hernö Old Tom Gin hos Vintage Cellars, som förser genuint dryckesintresserade konsumenter i Australien med premiumprodukter inom vin, Champagne, öl och sprit. Med 89 fysiska butiker samt webbshop med leverans i större delen av landet når Vintage Cellars konsumenter inom premiumsegmentet på en av Hernö Gins största marknader.

Hernö Gin finns sedan tidigare på butikskedjan Dan Murphy's som har 220 butiker i Australien och en webbshop där fem av Hernö Gins olika produkter går att beställa online.



- Med Vintage Cellars stärker vi vår närvaro i Australien ytterligare och når ett nytt kundsegment som blir ett bra komplement till det befintliga på Dan Murphy's. Ginintresserade konsumenter med försmak för premiumprodukter kommer att kunna finna Hernö Old Tom Gin i Vintage Cellars 89 butiker samt online, säger Jon Hillgren, vd och grundare, Hernö Gin.

Blindtester avgjorde och tar Hernö Gin vidare i tuff konkurrens

Hernö Old Tom Gin introducerades för Vintage Cellars av Hernö Gins importör i Australien, Vanguard Luxury Brands, och blev sedan utvald av en testpanel bestående av dryckesexperter vid en blindprovning. Lansering i Vintage Cellars butiker och webbshop sker under mars månad.

- Med ökad närvaro på en marknad där konkurrensen är hård stärker vi positionen i Australien som är en av våra största marknader. Vi ser att intresset för Hernö Gins produkter samt kännedomen om vårt varumärke ökar i landet och med stärkt närvaro hoppas vi kunna flytta fram positionerna ytterligare, säger Elin Sahlman, försäljningschef, Hernö Gin.

Varaktig strategi på en marknad som präglas av nyhetens behag

Ginmarknaden i Australien präglas av tuff konkurrens, stort utbud och ett köpmönster hos konsumenter som konstant söker nya produkter hellre än att vara lojala ett varumärke.

- Många producenter överlever tack vare en ständig ström av nya lanseringar, en strategi som inte är hållbar på sikt, konstaterar Vanguard Luxury Brands.

- Hernö Gins strategi är att fortsätta skapa hantverksmässigt framställt gin och verka inom superpremiumsegmentet med våra huvudprodukter som bas samt ett fåtal exklusiva och limiterade

lanseringar varje år. I Australien ser vi att den nyligen lanserade Hernö Botany Bay Dry Gin som vi skapat tillsammans med Four Pillars väckt stort intresse och det tror vi kommer att öka efterfrågan på våra övriga produkter i landet, sammanfattar Jon.