

 Edeka Nord

Werben am Point of Sale.

Nutze die Zeit, in der Kund:innen ihren Einkauf erledigen, um deine Marke fest im Bewusstsein zu verankern. Ob Familien, Berufstätige oder Genussliebhaber – erreiche deine Zielgruppe direkt im Markt, dort wo Kaufentscheidungen getroffen werden.

Städte

- Hamburg
- Kiel
- Lübeck
- Flensburg
- Rostock
- Hannover
- Bremen
- Oldenburg
- Lüneburg
- Schwerin

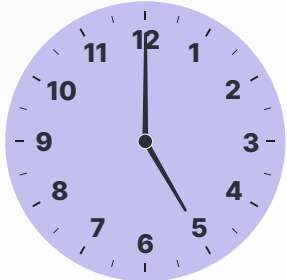
Personas

- Familien
- Berufstätige
- Genießer:innen
- Preisbewusste
- Käufer:innen
- Pendler:innen

Interessen

- Frische & regionale Produkte
- Nachhaltigkeit
- Angebote & Aktionen
- Kochen & Ernährung
- Haus & Garten
- Freizeit & Reisen

Peakzeiten



Von 7 Uhr morgens
bis 21 Uhr abends

Passend.

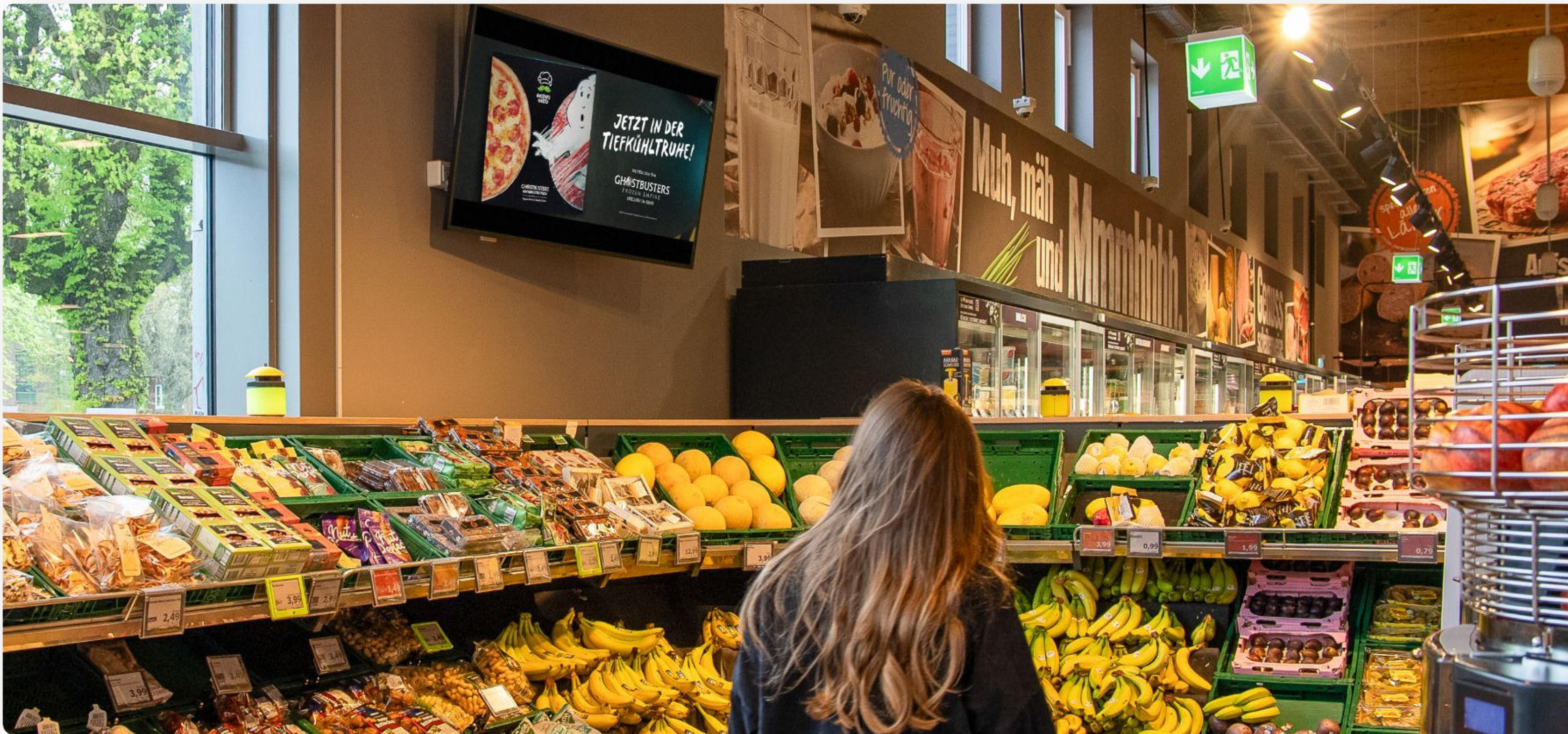
Erreiche gezielt eine Zielgruppe, die regelmäßig in Edeka-Märkten einkauft und offen für neue Produkte, Services und Marken ist.

Sichtbar.

Nutze die hohe Kundenfrequenz in den Edeka-Filialen optimal, um deine Marke direkt am Regal oder im Kassensbereich wirkungsvoll zu inszenieren.

Erfolgreich.

Profitiere von wiederholten Kontakten während des Einkaufs – für eine starke Markenpräsenz und nachhaltige Verankerung im Gedächtnis deiner Kund:innen.



Beispielfoto

Möchtest
Du **mehr**
erfahren?



Alex Bayning
 alexbayning@framen.com
 +49 151 168 510 98