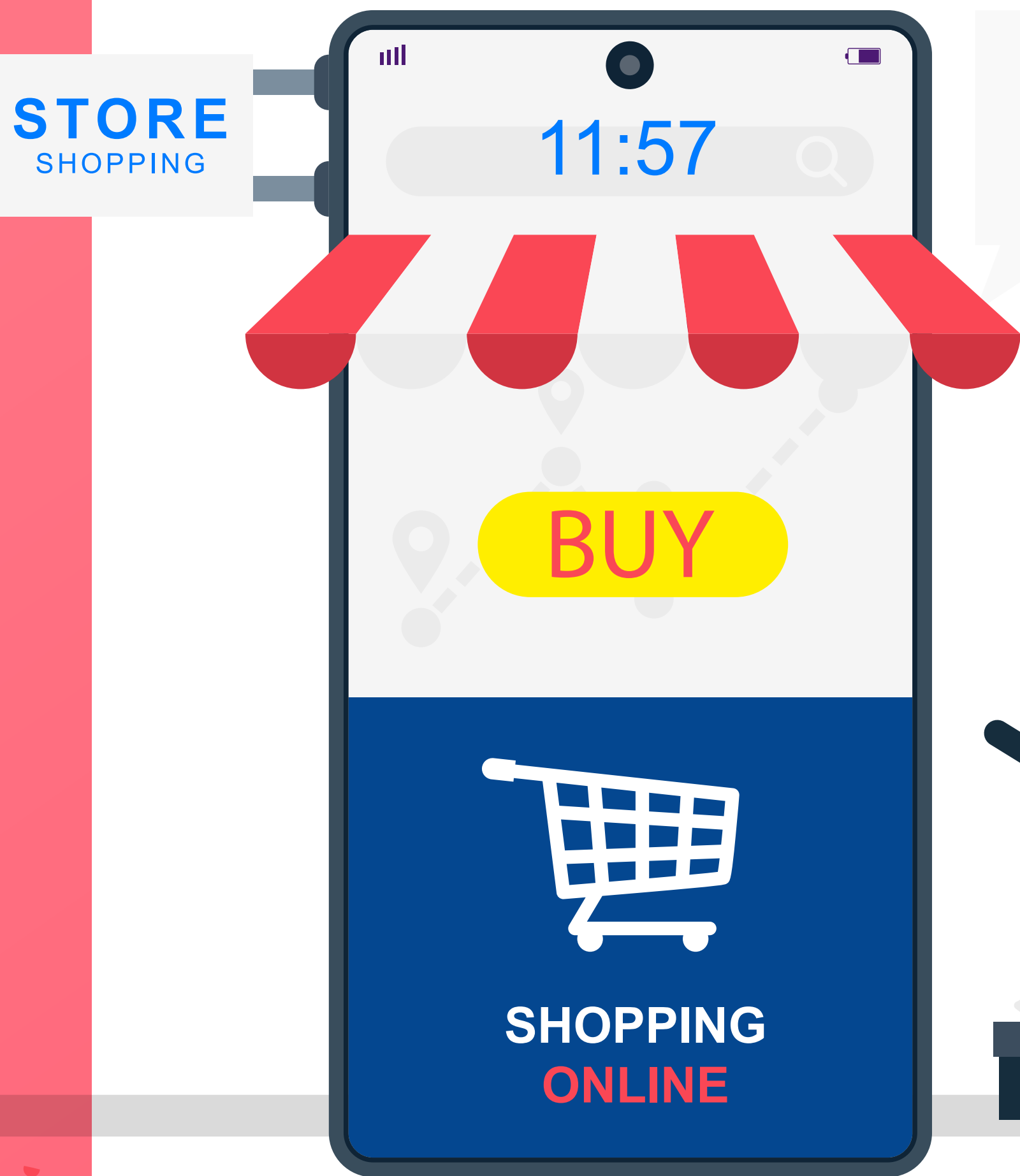
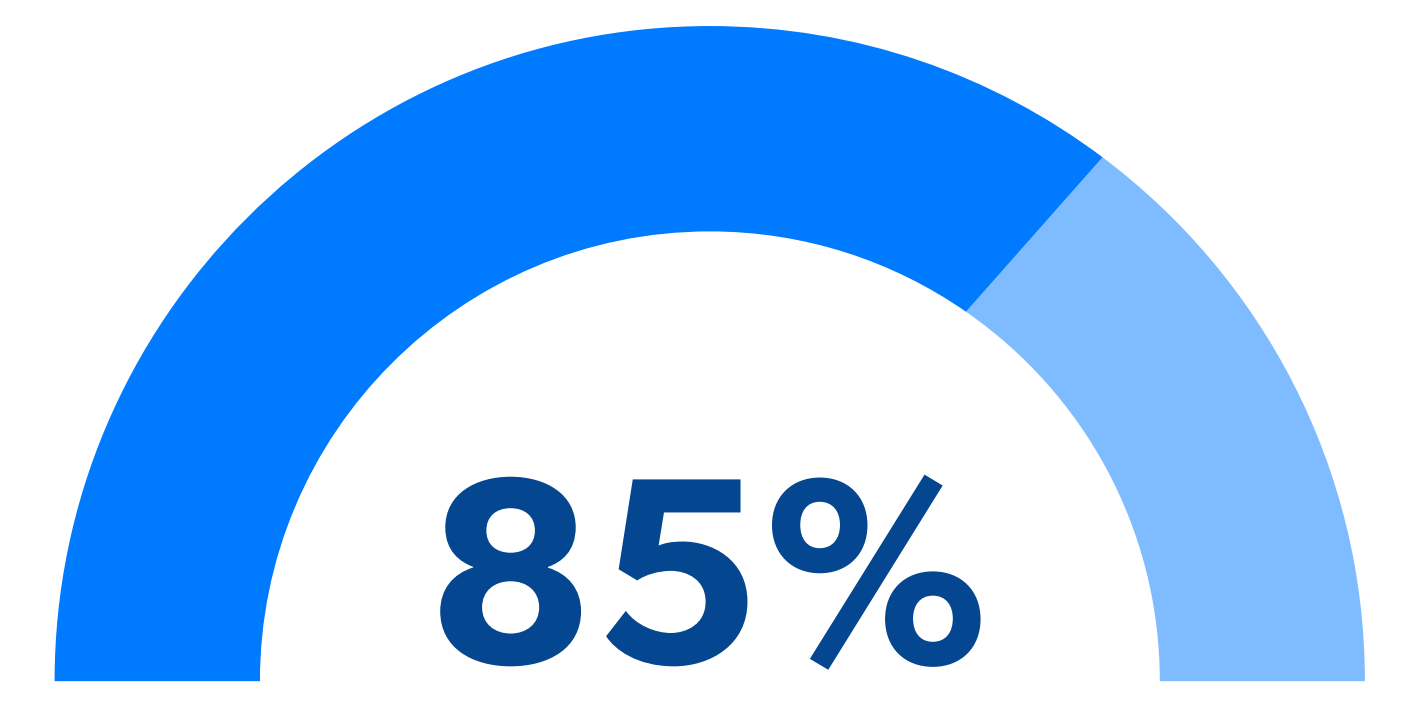


Zielgruppe Mütter

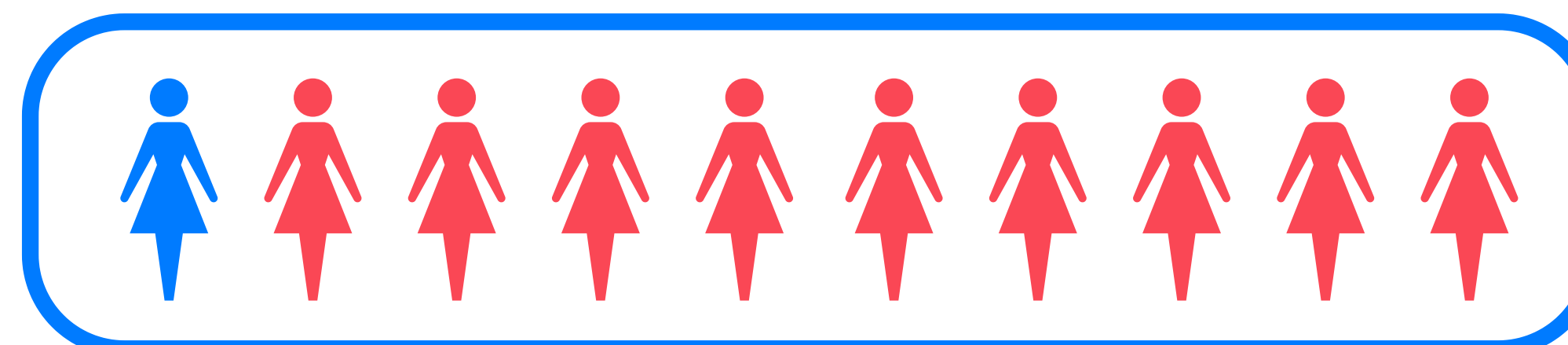
Mache dich zum Bestseller bei der profitabelsten Zielgruppe -
mit Social-Mom-Marketing!



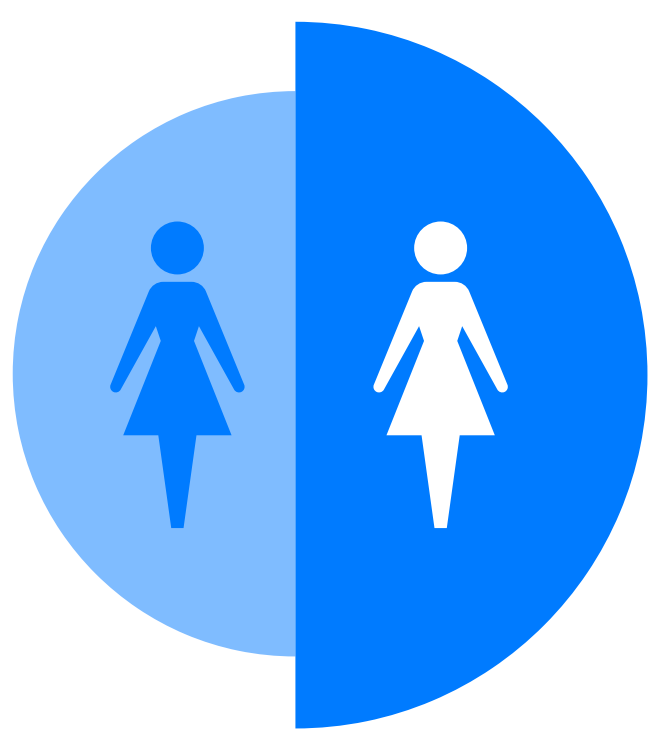
Mütter sind Shopping-Queens von Familienprodukten



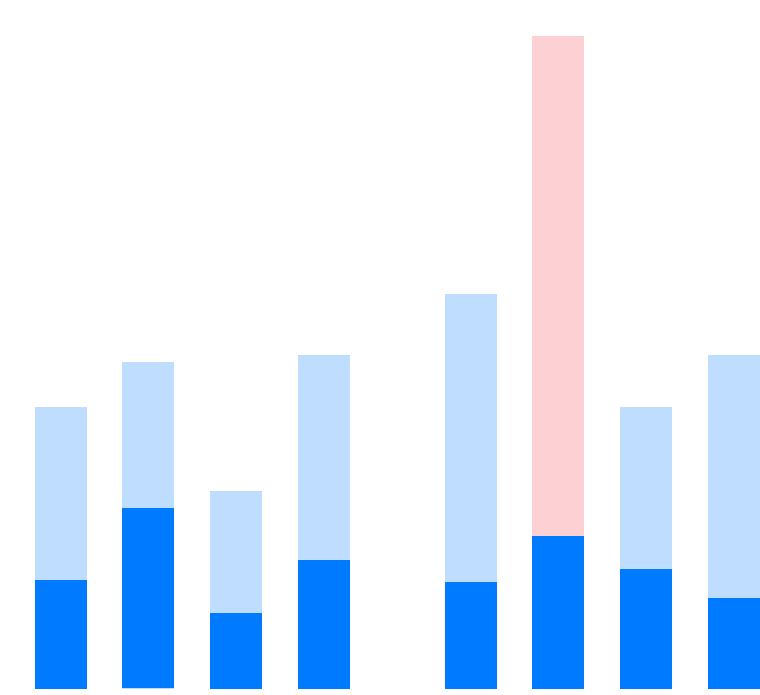
aller Verbrauchsartikel werden von Müttern gekauft



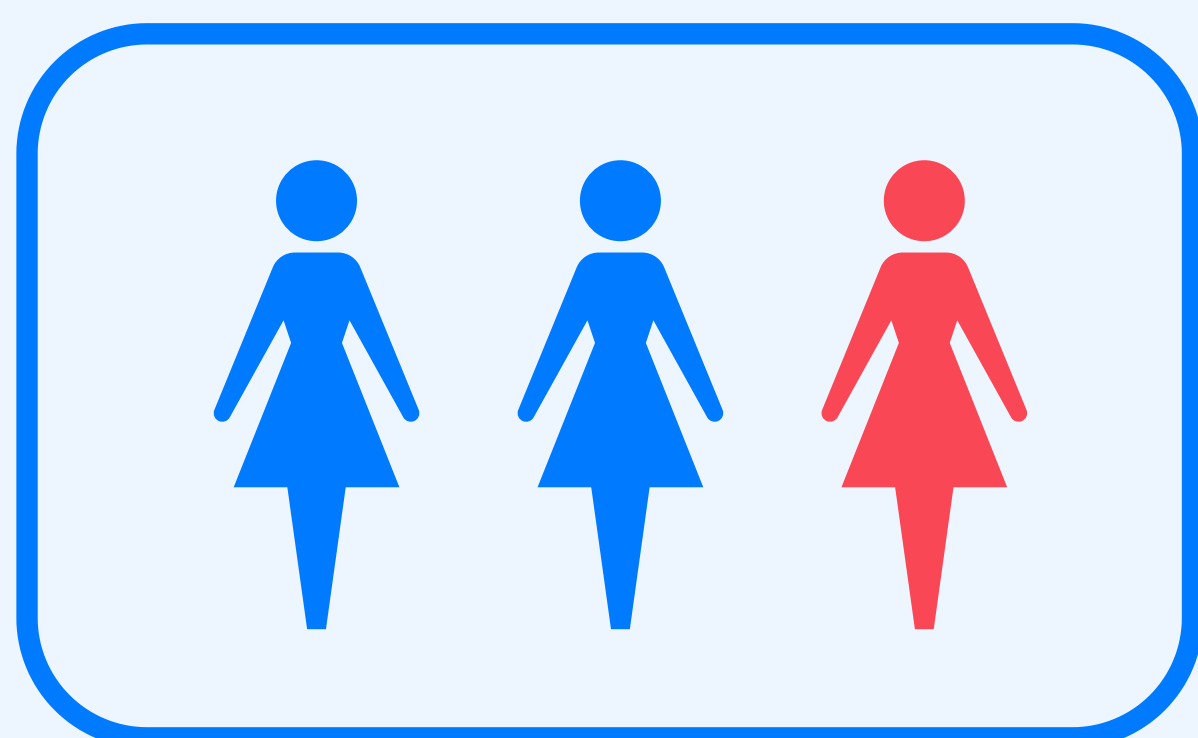
99% der Mütter shoppen online!



Jede zweite Mutter lässt sich beim Family-Shopping gerne inspirieren

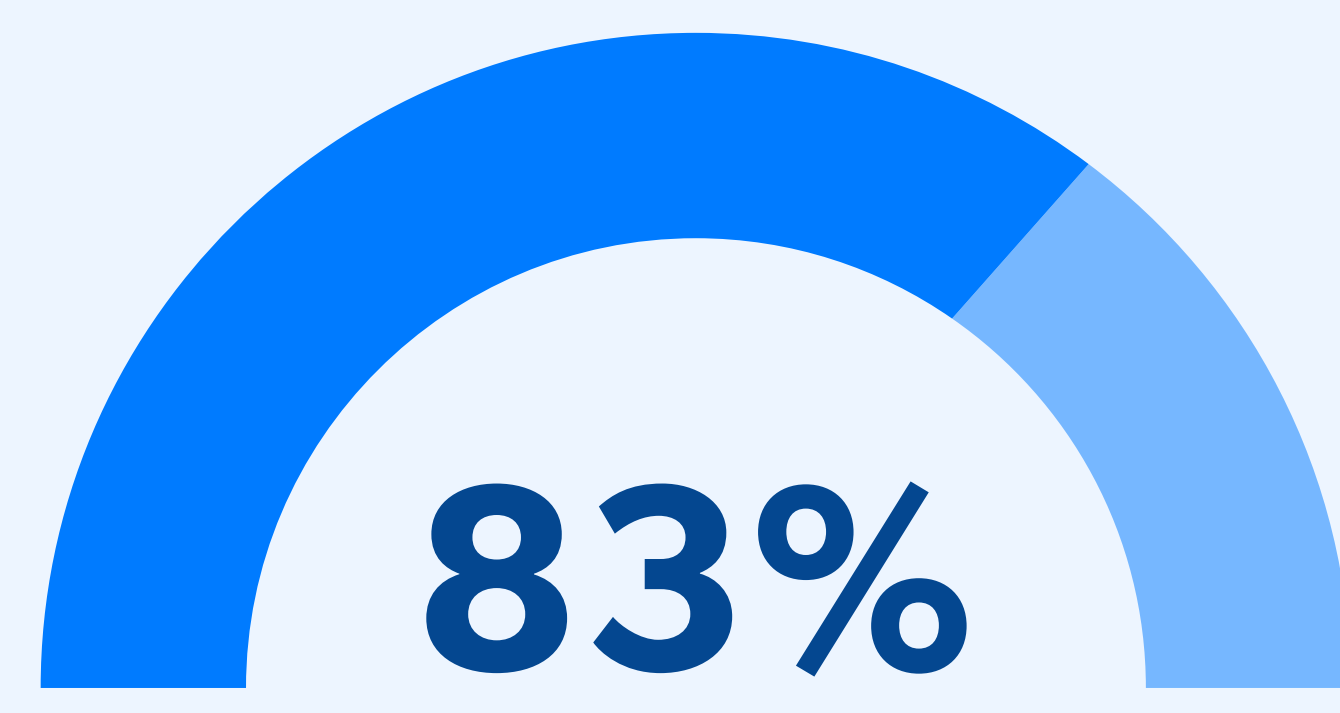


Mütter treffen den **Großteil aller Kaufentscheidungen** für Familienprodukte - entweder allein oder mit ihrem Partner zusammen

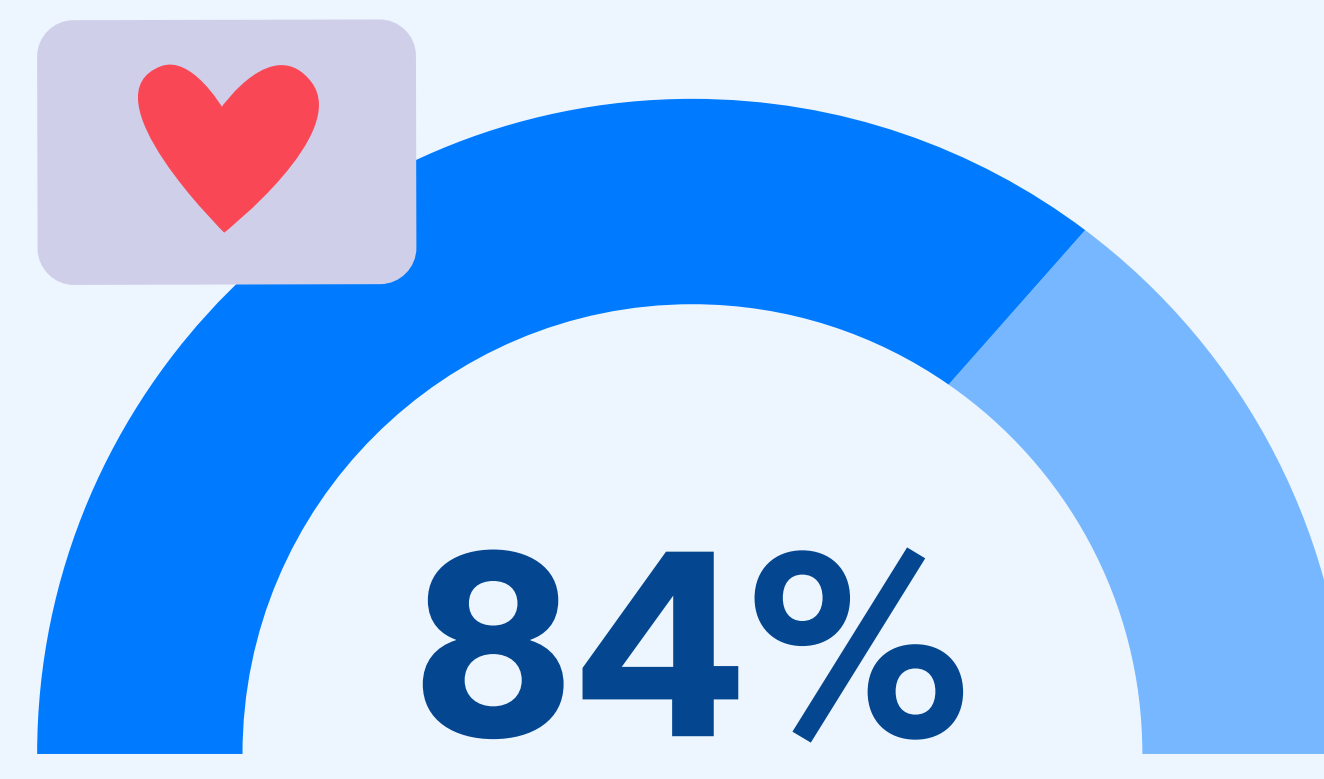


Jeder dritte Mutter hat im Jahr 2020 mindestens ein Produkt direkt über Social Media

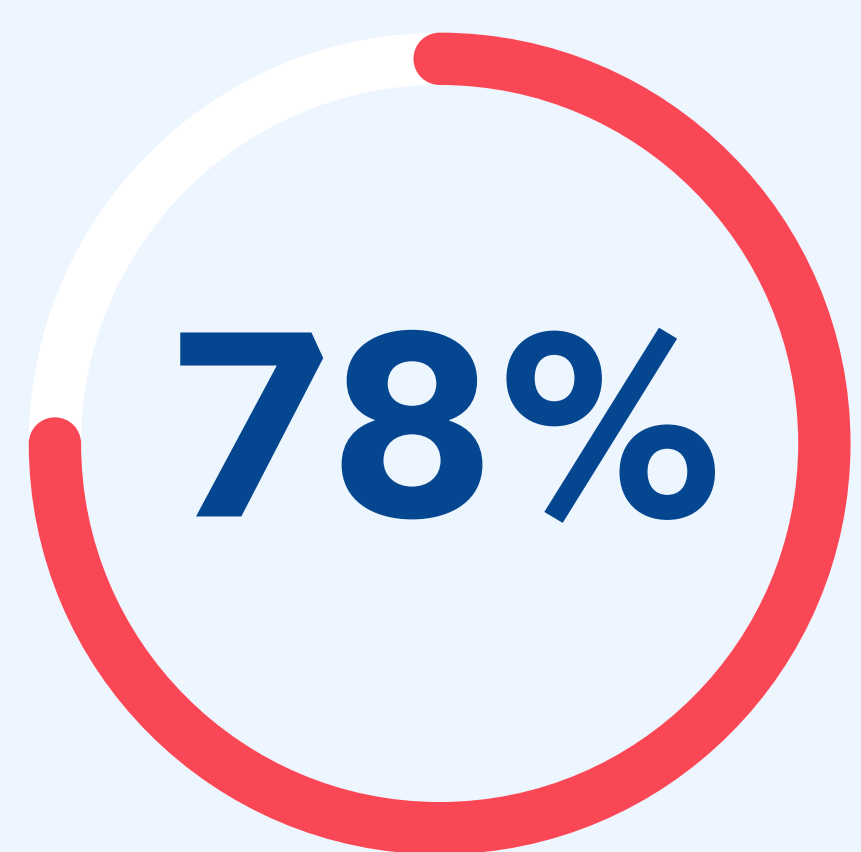
Mütter nutzen Social Media als Quelle der Inspiration, Information und Kommunikation



der Mütter suchen nach Lösungen für ihre Probleme über Social Media



der Mütter schauen online nach Produktbewertungen

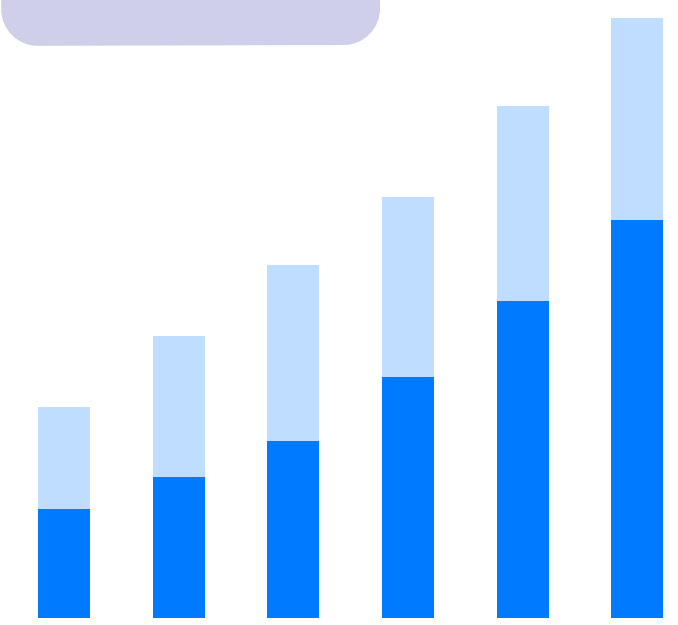


der Mütter nehmen Kaufhandlungen vor, nachdem sie ein Produkt in den Sozialen Medien gesehen haben



Die Social Mom...

- #1** ... ist komplett **mobil im Netz** unterwegs und verbringt **mehr Zeit mit Social Media**, als mit jedem anderen Medium
- #2** ... legt höchsten Wert auf **Qualität und Service** - will für sich und ihre Familie **nur das Beste** kaufen
- #3** ... fühlt sich von **authentischen Markenpräsenzen** angezogen
- #4** ... **teilt ihre Erfahrungen** gerne mit anderen Müttern - am liebsten über Social Media
- #5** ... kauft Produkte mit höherer Wahrscheinlichkeit, wenn sie ihr von **anderen Müttern empfohlen** wurden



Bei der Zielgruppe der Social Moms handelt es sich also um eine sehr profitable Zielgruppe, deren Vertrauen es zu gewinnen gilt.



„Produkte und Marken müssen im Einklang mit dem Selbst- und Familienbild der Mütter stehen und ihrer Verantwortungsposition gerecht werden.“



Daria Grevel / head of social media / eoa



„Um das zu erreichen, reicht es nicht aus, sich hin und wieder oberflächlich mit der Zielgruppe Mütter auseinanderzusetzen.“

Sebastian Leppert / chief technical officer / eoa



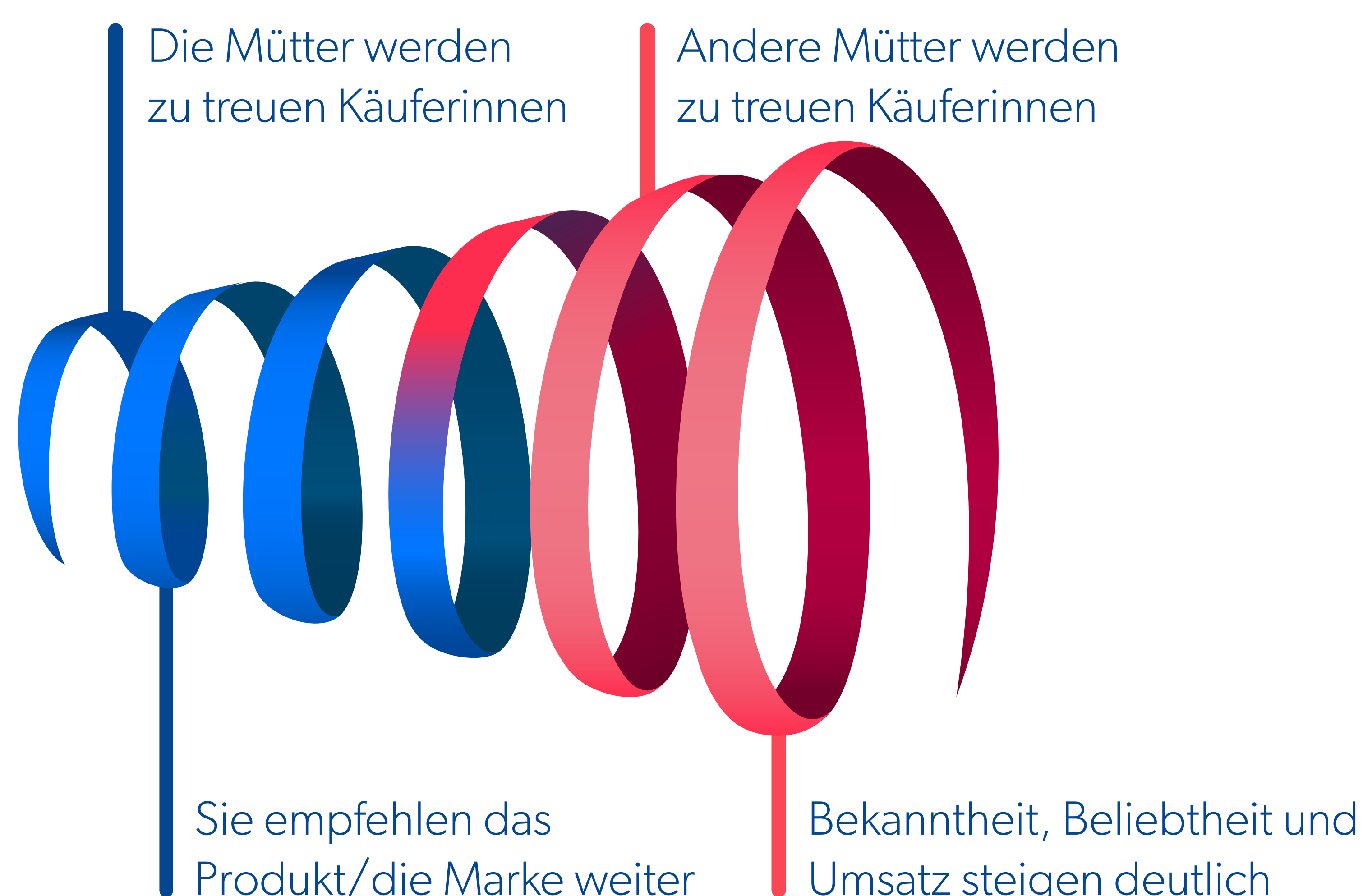
„Familien sind eine Wissenschaft für sich, die wir bei eoa täglich studieren.“

Erik Winterberg / managing director / eoa

Mit „Social-Mom-Marketing“ sorgen wir dafür, dass Marken

- #1 Social Moms dauerhaft und hundertprozentig auf Augenhöhe erreichen,
- #2 angemessen auf ihre Bedürfnisse reagieren,
- #3 ihr bedingungsloses Vertrauen gewinnen.

So beginnt dann eine Erfolgsspirale:



Finde dein Potenzial mit „Social-Mom-Marketing“ heraus und beginne auch du deine Erfolgsspirale.

Jetzt durchstarten