**AB 4 Strategien** 

**Influencer:innen-Marketing**

Stell dir vor, du siehst auf Instagram eine Person, der du gerne folgst. Sie zeigt ein Deo und erzählt, warum sie es mag. Weil du ihr vertraust und sie spannend findest, überlegst du vielleicht, das Deo auch zu kaufen. So funktioniert Influencer:innen-Marketing: Personen mit einer grossen Reichweite auf Social Media empfehlen Produkte, und viele ihrer Follower:innen lassen sich davon beeinflussen.

Produktplatzierung

Eine Firma, die Schminke oder Hautpflegeprodukte verkauft,   
arbeitet mit einer bekannten Beauty-Influencerin zusammen.   
In ihren Videos zeigt sie, wie sie sich schminkt, und benutzt dabei   
die Produkte dieser Firma. Während sie ihre Schminktipps gibt,   
erzählt sie, warum sie die Produkte mag und welche Vorteile   
sie haben. Dadurch bekommen die Zuschauer:innen das Gefühl,   
dass die Produkte wirklich gut sind, und wollen sie   
vielleicht selbst kaufen. Wie dies beispielsweise «wemmse» in   
diesem Post auf Instagram macht.

Das Ziel ist, dass die Follower:innen Vertrauen in die Produkte   
gewinnen und sie selbst kaufen möchten. Durch die natürliche   
Präsentation in den Videos wirkt die Werbung wie eine persönliche  
Empfehlung und erreicht viele potenzielle Kund:innen.

Ein Bild, das Text, Menschliches Gesicht, Person, Screenshot enthält.

KI-generierte Inhalte können fehlerhaft sein.

Gewinnspiele und Rabattaktionen

Ein Influencer oder eine Influencerin hat gerade eine Million

Follower:innen erreicht und möchte das mit den Fans feiern.   
Deshalb wird ein Gewinnspiel gestartet. In einem Video wird   
erklärt, dass alleFollower:innen teilnehmen können, indem sie

dem Account folgen, den Beitrag liken und in den Kommentaren  
Freund:innen markieren. Als Preis gibt es zum Beispiel Tickets für

einen Freizeitpark. Das Ziel ist, mehr Aufmerksamkeit zu bekommen,  
neue Follower:innen zu gewinnen und Werbung für die Marke,

die Firma oder für einen Ort zu machen, damit mehr Menschen   
die Produkte kaufen oder dort hingehen. Im Beispiel siehst du   
«zekisworld», der ein Gewinnspiel zur Feier von einer Mio.  
Follower:innen macht.

Ein Bild, das Text, Kleidung, Menschliches Gesicht, Lächeln enthält.

KI-generierte Inhalte können fehlerhaft sein.

Kooperationen und Partnerschaften

Ein berühmter Fussballer oder eine berühmte Fussballerin arbeitet

mit einer Parfümmarke zusammen. In einem Instagram-Post wird   
gezeigt, wie das Parfum aufgetragen wird, und in der Caption

wird erwähnt, warum das Parfum so gut ist. So erfahren die Fans

von dem Parfum und könnten es auch kaufen. So wie es Cristiano

Ronaldo im Beispiel macht.

Das Ziel dieser bezahlten Partnerschaft ist, die Parfümmarke durch

die grosse Reichweite der berühmten Person bekannter zu

machen. Da Fans ihnen vertrauen und sie oft nachahmen   
möchten, könnten sie sich durch die Empfehlung inspiriert   
fühlen, das Parfum selbst zu kaufen. Die Marke profitiert von der

Aufmerksamkeit und dem Vertrauen, welches die Sportler:innen

bei ihren Follower:innen haben.

Ein Bild, das Text, Menschliches Gesicht, Person, Screenshot enthält.

KI-generierte Inhalte können fehlerhaft sein.

Ein Bild, das Text, Himmel, Wolke, Kleidung enthält.

KI-generierte Inhalte können fehlerhaft sein.

Sponsored Content

Eine berühmte Sportlerin oder ein berühmter Sportler teilt Bilder von   
sich beim Training. Auf der Sportkleidung ist das Logo einer

bekannten Marke zu sehen. In der Caption wird der Name der Marke

erwähnt und es wird vielleicht sogar für die Unterstützung gedankt.

Ein Beispiel ist der Skifahrer Marco Odermatt, der hier

Trainingskleidung mit dem Red Bull-Logo trägt und die Marke in

seiner Caption erwähnt. So sehen seine Fans, welche Marke ihn

unterstützt.

Das Ziel ist, die Marke bekannt zu machen, indem Sportler:innen sie  
in ihren Beiträgen zeigen, sodass die Fans auf die Marke  
aufmerksam werden und sich möglicherweise für die Produkte

interessieren.

Diskussionsfragen

* Was ist das Hauptziel dieser Strategien?
* Sind dir solche Strategien auch schon aufgefallen? Kannst du Beispiele nennen?
* Wie verdienen Influencer:innen ihr Geld?
* Siehst du bei einem Beitrag auf Social Media immer, wenn Werbung dahintersteckt? Also gibt es einen Hinweis darauf?