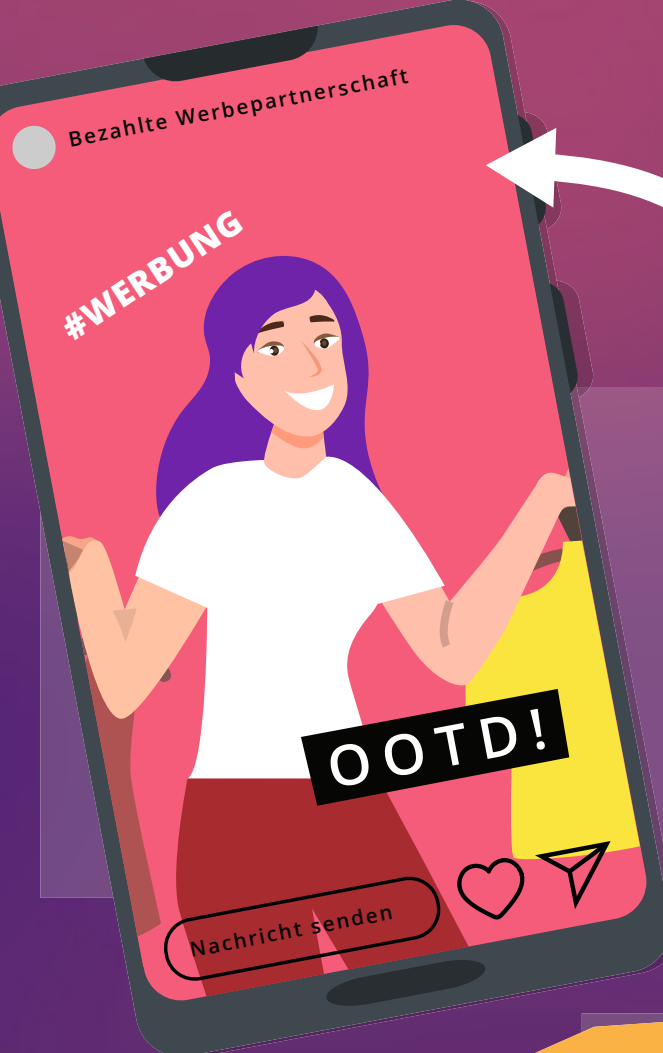


Was wir sehen

Werbung als Post oder Video
 Wenn unter Posts oder Videos Anzeige oder Werbung steht, oder Bezahlte Werbepartnerschaft mit... darüber angezeigt wird, bedeutet das, dass Influencer:innen für den Beitrag Geld bekommen. Sie müssen das dann so markieren, damit du es gleich erkennen kannst. Leider halten sich nicht alle Influencer:innen daran.



Werbung in der Story
 Wenn Influencer:innen in der Story Produkte zeigen oder darüber berichten, halte die Augen offen: Siehst du die Worte Werbung oder Anzeige (oft klein und gut versteckt), kannst du dir sicher sein: Das ist eine bezahlte Kooperation. Ob sie das Produkt wirklich gut finden oder das nur für Geld sagen, kannst du dann nur erraten.

Merchandise und coole Marken
 Viele Influencer:innen erhalten kostenlose Produkte, z.B. Markenklamotten und tragen diese dann in Beiträgen. Solche Geschenke müssen nicht immer als Werbung markiert werden, haben aber doch Einfluss auf dich. Durch eigene Merchandise-Produkte verdienen Influencer:innen sich Geld dazu und bewerben diese gerne auf ihrem Kanal.



INFLUENCER:INNEN AUF SOCIAL MEDIA

Was Influencer:innen sehen

Auftritte
 Für Auftritte, Autogrammstunden oder Konzerte werden Influencer:innen oft gut bezahlt! Den ganzen Tag Autogramme schreiben und wildfremde Menschen umarmen kann echt anstrengend sein. Außerdem müssen Influencer:innen für solche Events häufig reisen.

Redaktionsplan
 Influencer:innen wissen genau, wann und wie oft sie auf Instagram posten müssen, um eine möglichst große Reichweite zu erhalten. Bezahlte Inhalte sind oft in einem Redaktionsplan festgehalten und lange vorausgeplant. Vieles läuft weniger spontan ab, als es für dich aussieht.

Shooting
 Ein schönes Foto für den Feed entsteht nicht als spontaner Schnappschuss – auch wenn es einige Influencer so aussehen lassen. Hinter den Fotos stecken in der Regel viel Arbeit und genaue Planung. Wer die Fotos nicht selbst macht, geht mit Fotograf:innen Kooperationen ein und bezahlt sie.



Akten und Verträge
 Influencer:innen müssen sich als Selbständige um Vieles kümmern. Von Versicherungen über Steuerkram bis hin zur Organisation der vielen Verträge und Rechnungen mit Kooperationspartnern. Da fällt einiges an Buchhaltung an.

Mails und Nachrichten
 Influencer:innen erhalten oft täglich hunderte Nachrichten von ihren Follower:innen. „Woher sind deine Schuhe?“ „Welchen Lippenstift nutzt du?“ All das zu beantworten kostet sehr viel Zeit. Dann warten noch die Mailanfragen von Firmen und Kooperationspartnern oder vom Management im Postfach.

Soft- und Hardware
 Für perfekte Fotos und hohe Audioqualität legen sich Influencer:innen oft teure Geräte (Kameras, Mikrofone, Licht) zu. Die Nachbearbeitung erfolgt über kostenpflichtige Software am Computer oder Smartphone. In die Technik müssen sie sich natürlich einarbeiten.

Was im Hintergrund passiert

Management
 Um den vielen Anfragen von Unternehmen und Werbeagenturen gerecht zu werden und die eigenen Ziele zu verwirklichen, haben viele Influencer:innen ein Management, von dem sie betreut werden. Hier werden dann z.B. Kooperationsanfragen vorsortiert und Merchandise oder Events geplant.



Netzwerke
 Viele Influencer:innen sind in sogenannten Multi-Channel-Netzwerken. Solche Netzwerke übernehmen das Management und arbeiten mit den Influencer:innen an neuen Ideen und Kooperationsmöglichkeiten. Oft arbeiten Influencer:innen aus dem gleichen Netzwerk zusammen und du siehst sie gemeinsam auf Fotos, Stories oder Events.

Kooperationen und Sponsoring
 Einige Unternehmen kontaktieren Influencer:innen direkt und handeln mit ihnen Werbedeals aus. Es gibt aber auch Werbeagenturen, in denen sich Personen im Bereich „Influencer Relations“ den ganzen Tag mit verschiedenen Influencer:innen beschäftigen und die passenden für bestimmte Unternehmen oder Produkte auswählen und kontaktieren.



Erstellt mit Grafiken von vecteezy.com