

Digital Influencer

beeinflussen, fotografieren, filmen, werben, vermarkten

Influencer-Marketing ist eine neue Form des Marketings, das in sozialen Medien ausgeübt wird. Das Verb «to influence» bedeutet «beeinflussen». Influencer sind also Personen, die andere beeinflussen. Sie präsentieren sich und ihre Gedanken in Fotos, Videos, Blogbeiträgen oder Live-Sessions in den digitalen Medien oder sozialen Netzwerken, wie Instagram, Facebook oder TikTok. Oft spezialisieren sie sich dabei auf ein bestimmtes Themengebiet, wie Mode, Fitness oder Reisen.

Erfolgreiche Influencer besitzen eine hohe Reichweite bei ihrem Zielpublikum. Sie wirken durch ihr Auftreten, ihr Verhalten und ihre Vorlieben auf die Wertvorstellungen und das Konsumverhalten der Follower ein. Ihr Geld verdienen sie, indem sie ihren Einfluss nutzen, um gezielt Produkte von Unternehmen zu bewerben, mit

denen sie für Marketing- und Kommunikationszwecke zusammenarbeiten. Das kann beispielsweise durch das Posten eines Bildes passieren oder durch die Erwähnung des Produktes in einem Video.

Wie viel Geld durch das Influencer-Marketing zusammenkommt, hängt stark von der Anzahl der Follower ab und wie viele Likes und/oder Views die Influencer bekommen. Manche Influencer verdienen zusätzlich Geld, indem sie eigene Produkte vertreiben, beispielsweise durch Merchandise für Fans. Mit steigender Reichweite und Bekanntheit werden Influencer häufig auch zu Veranstaltungen eingeladen, auf denen sie für Auftritte bezahlt werden, um als Publikumsmagnet Messen und Kongresssäle zu füllen. Erfolgreiche Influencer lassen sich oft von professionellen Agenturen betreuen und unterstützen.



Was und wozu?

- ▶ Damit der Influencer eine starke Präsenz im Internet aufbauen, halten und ausbauen kann, bewirbt er im eigenen Blog oder in Youtube-Videos verschiedene Produkte.
- ▶ Damit die Influencerin mit ihrer Werbung viele zukünftige Käuferinnen und Käufer erreicht, ist sie stets bemüht, ihre Followerschaft bzw. Community zu erweitern.
- ▶ Damit seine Posts die Community ansprechen, organisiert der Influencer Fotoshootings oder Videodrehs und bearbeitet die Aufnahmen z.B. durch Retusche oder Videoschnitt nach.
- ▶ Damit die Influencerin sympathisch, nahbar und "echt" wirkt, kommuniziert sie regelmässig mit ihren Fans und reagiert zeitnah auf deren Kommentare.

Facts

Zutritt Von Vorteil sind fundierte Marketing-Kenntnisse und Erfahrung im Content-Bereich. Vertrautheit mit den verschiedenen sozialen Medien und Kreativität sind unabdingbar.

Ausbildung Bisher gibt es keine anerkannte berufliche Ausbildung. In der Schweiz existieren lediglich private Kursangebote.

Sonnenseite Influencer verbessern aufgrund ihres Ansehens, ihrer Reichweite und Vernetzung den Ruf einer Marke, machen Produkte bekannter oder verhelfen ihnen zum schnelleren Durchbruch. Sie gehen mit der Zeit und kennen sich mit aktuellen Trends und dem Weltgeschehen aus. Vor allem bei ihrem jungen Publikum sind sie beliebt und werden teilweise richtiggehend vergöttert.

Schattenseite Influencer sein bedeutet jedoch auch, dass man sein ganzes Leben der Öffentlichkeit präsentiert und fast rund um die Uhr präsent sein muss. Eine klare Trennung zwischen Arbeit und Privatleben existiert dadurch nicht mehr, weshalb Influencer auf lange Sicht sehr stressresistent sein müssen.

Gut zu wissen Influencer-Marketing ist keine Berufstätigkeit, welche einen regulären Ausbildungsweg ersetzt. Viele Influencer sind nebenberuflich selbstständig als Influencer tätig. Doch leben können davon nur wenige. Diese haben sich oft auch in der analogen Welt (durch ihren regulären Beruf oder ihre Freizeitaktivität) einen hohen Bekanntheitsstatus erarbeitet.

Anforderungsprofil

	vorteilhaft	wichtig	sehr wichtig
Einsatzbereitschaft, Initiative	■		
gestalterische Begabung, Kreativität	■	■	■
Innovationsbereitschaft	■		
Interesse an Marketing	■	■	■
Kommunikationsfähigkeit	■	■	■
Kundenorientierung, Einfühlungsvermögen	■	■	
Modebewusstsein	■	■	■
Organisationstalent	■	■	
sicheres Auftreten, Selbstvertrauen	■	■	
Sinn für Farben, Sinn für Formen	■	■	

Karrierewege

