

DER LEITFADEN DES INFLUENCER MARKETINGS FÜR UNTERNEHMER

Influencer Marketing ist der neue Trend für Unternehmen, aber warum ist das so und welchen Nutzen haben Unternehmen von diesem Modell des Marketings? Wir erklären Ihnen, warum Influencer Marketing eine effiziente Werbemöglichkeit für Ihr Unternehmen ist!

WARUM INFLUENCER MARKETING?

Influencer Marketing ist eine Form des Werbens, wobei besonders geringe Streuverluste entstehen. Viele Wege der klassischen Werbung werden von den Menschen gerne gemieden und werden als lästig empfunden, anders ist es bei den Influencern. Man könnte das Prinzip auch „Schleichwerbung“ nennen, denn oft scheint es, als würden Influencer ohne Hintergrund Produkte vorstellen. Oft steckt allerdings eine bezahlte Partnerschaft dahinter, sodass die Influencer die Produkte ganz gezielt präsentieren, doch der Community fällt dies häufig nicht einmal auf. Die sogenannten „Meinungsmacher“ beeinflussen die Community praktisch im Unterbewusstsein, sodass ein Großteil der Abonnenten nach anschauen des Beitrags mit dem Gedanken spielt, sich dieses Produkt ebenfalls zu beschaffen. Und genau das ist das Ziel des Influencer Marketings, es ist eine sehr effiziente Art des Werbens, die im Vergleich zu der klassischen Werbung geringe Kosten trägt.

WIE GELANGEN UNTERNEHMER AN INFLUENCER?

Es gibt verschiedene Wege, wie ein Unternehmer einen Influencer erreichen kann. Eine der häufigsten Arten ist ein spezielles Portal, in dem verschiedene Profile von Influencern angelegt sind. Dort kann ein Unternehmen nach dem passenden Influencer Ausschau halten und nähere Informationen zu der Person erhalten. Ist der Unternehmer interessiert, kann er dann auch Kontakt zum gewählten Influencer aufnehmen. Eine andere Möglichkeit ist es, direkt Kontakt zu dem Influencer aufzunehmen. Dies kann allerdings auch häufig untergehen, wenn der Influencer viele Anfragen, auch von Seiten der Community erhält.

