

# WERBEFORMEN IM INFLUENCER MARKETING

## ENTDECKEN SIE VIELFÄLTIGKEIT

Im Internet kann ein Unternehmen verschiedene Werbeformen einsetzen, das ist nicht nur bei der Eigenwerbung durch Banner oder Anzeige möglich, sondern auch im Influencer Marketing. Diese Marketingstrategie hat den besonderen Vorteil, dass es sehr vielfältig nutzbar ist und für jedes Unternehmen die richtigen Lösungsansätze bietet. Durch die verschiedenen Werbeformen ist es den Unternehmen möglich, Produkte und Dienstleistungen optimal zu präsentieren.

## WERBEFORMEN IM ÜBERBLICK:

- Gewinnspiele
- Markenaccounts
- Tutorials
- Produktbewertungen
- Erlebnisberichte
- Produktempfehlungen
- Affiliate Marketing
- Unboxing
- Werbevideos

## WER NUTZT DIESE WERBEFORMEN?

Die verschiedenen Werbeformen können von nahezu jedem Unternehmen genutzt werden. Auf Grund der vielfältigen Auswahl können die Abonnenten bei Interesse gehalten und mit abwechselnden und spannenden Inhalten Unterhalten werden. Große Unternehmen setzen häufig alle der genannten Werbeformen ein, um eine möglichst große Reichweite von allen Seiten zu erhalten. Kleinere Unternehmen beschränken sich häufig auf eine oder wenige Werbeformen, da der finanzielle Aufwand hierbei zu groß wäre. Der entscheidende Vorteil: Es gibt sowohl Mega-Influencer als auch Micro-Influencer, die die verschiedenen Werbeformen vertreten. Somit haben auch Unternehmen mit einem kleineren Budget die Möglichkeit, jede Werbeform für das eigene Unternehmen in Anspruch zu nehmen.

## WARUM NICHT DIE KLASSISCHE WERBEFORM?

Klassischerweise wurde früher sehr viel über Print-Medien geworben. Dazu zählte der Druck von Plakaten, Flyern und vielen weiteren Variationen. Auch digitale Werbung durch Banner, Pop-up Fenster oder E-Mail-Werbung begegnen uns heute sehr oft. Allerdings ist die klassische Print- und Digital-Werbung meist mit sehr hohen Kosten und auch hohen Streuverlusten verbunden. Bei dem Influencer Marketing können Sie sich den passenden Influencer aussuchen, der sich genau an Ihre Zielgruppe richtet. So haben Sie wesentlich geringere Streuverluste und durch die Vergütung des Influencer vergleichsweise niedrigere Kosten.

