

Was wir sehen

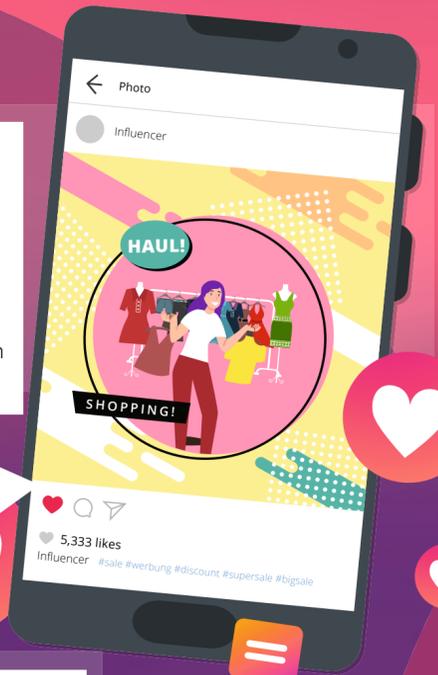
INFLUENCER AUF INSTAGRAM

Was im Hintergrund passiert

Was Influencer sehen



Werbung als Post
An den Worten *Anzeige* oder *Werbung* im Text unterm Post oder wenn über dem Post *Bezahlte Werbepartnerschaft mit ...* steht, dann werden Influencer für diesen Post bezahlt. Sie müssen das dann so markieren, damit du es gleich erkennen kannst. Leider halten sich nicht alle Influencer daran, müssen dann aber Geldstrafen bezahlen.



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



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

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.



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

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

Soft- und Hardware
Für perfekte Fotos und hohe Audioqualität legen sich Influencer 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.

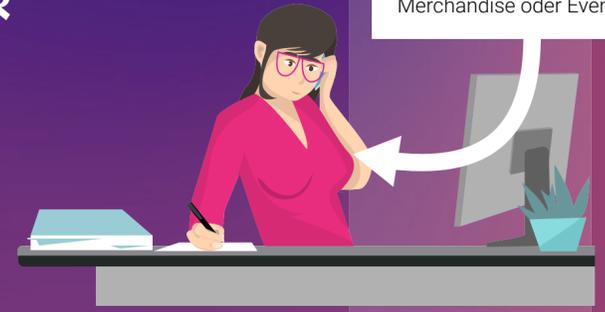


Mails und Nachrichten
Influencer erhalten oft täglich hunderte Nachrichten von ihren Follower:innen. „Woher sind deine Schuhe?“ „Welchen Lippenstift nutzt du?“ All das zu beantworten kostet sehr viel Zeit. Dann warten noch die Mailanfragen von Firmen und Kooperationspartnern oder vom Management im Postfach.

Akten und Verträge
Influencer 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.



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



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

Kooperationen und Sponsoring
Einige Unternehmen kontaktieren Influencer 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 Influencern beschäftigen und die passenden für bestimmte Unternehmen oder Produkte auswählen und kontaktieren.



Erstellt mit Grafiken von vecteezy.com