



Geschäftsmodelle bei Influencern

Influencer sein ist bei vielen längst nicht nur ein Hobby, sondern auch ein Job, um Geld zu verdienen. Influencer haben unterschiedliche Modelle, über die sie sich finanzieren können. Häufig wird aber nicht nur ein Modell genutzt.

Werbung

Eine wichtige Einnahmequelle für Influencer ist die Kooperation mit Werbepartnern. Influencer werden dann dafür bezahlt oder erhalten eine Gegenleistung dafür, dass sie in einem Beitrag auf eine Marke oder ein Unternehmen hinweisen oder Produkte zeigen und empfehlen. Sie tragen dann z. B. bestimmte Kleidung, Schuhe, Schmuck, verwenden Produkte einer Marke oder zeigen bestimmte Orte (z. B. eine Urlaubsregion oder Hotelketten). Werbepartnerschaften sind als einmalige oder längerfristige Kooperationen möglich.

Wenn etwa auf Videoplattformen innerhalb oder rund um die Beiträge des Influencers Werbung erscheint, wird er an den Werbeerlösen für das Produkt beteiligt. Der Anteil der Werbeerlöse ist dabei abhängig von den Klickzahlen der Beiträge.

Influencer betten in ihren Beiträgen oft Links (sog. Affiliate-Links) zu Internetseiten, Shops oder Produkten von Unternehmen ein, auch in Kombination mit Rabatt-Codes. Die Influencer erhalten dann Geld für jedes Produkt, das über den Link angeklickt oder gekauft wird.

Influencer sind für Werbetreibende günstige Kooperationspartner. Sie erreichen mit ihren Beiträgen viele Menschen und sind medial präsent. Je größer die Reichweite und je mehr Klickzahlen desto besser. Kauf- oder Produktempfehlungen von Influencern werden bei deren Followern seltener als Werbung wahrgenommen, sondern eher als Tipp einer guten Freundin bzw. eines Freundes oder auch Vorbilds. Nicht allen ist bewusst, dass Influencer für ihre Empfehlungen Geld bekommen.



Eigene Produkte & Merchandise



Influencer vermarkten auf ihren Kanälen auch eigene Produkte, sobald sie einen gewissen Bekanntheits- und Beliebtheitsgrad erreicht haben. Merchandise-Produkte sind z. B. Shirts, Mützen oder Becher. Auch eigene Produktlinien oder Produkte einer Marke mit dem eigenen Namen darauf, vor allem im Bereich Mode und Lifestyle, z. B. Kosmetikprodukte oder Kollektionen (Schmuck, Kleidung etc.) eignen sich gut. Die Verknüpfung mit dem Influencer als Vorbild und Idol macht für Follower einen Reiz dieser Produkte aus.



Content & Angebote für „Unterstützer“

Influencer verdienen auch daran, wenn Follower Mitglieder des Kanals werden und sie mit einer monatlichen Zahlung unterstützen. Dafür erhalten diese „Unterstützer“ dann etwa zusätzliche Videos oder Bilder der Influencer. Oder sie haben den Vorteil, dass sie Inhalte früher zu sehen bekommen als nicht zahlende Follower. Anreiz für eine Mitgliedschaft bieten auch spezielle Rabatt-Codes z. B. für Merchandise-Artikel, die nur zahlende Mitglieder erhalten. ^[1]

Auftritte & Events

Influencer sind aufgrund ihrer Berühmtheit beliebte Gäste auf Events. Dafür, dass sie eine Veranstaltung besuchen, werden sie bezahlt oder erhalten einen Anteil der Erlöse aus den Eintrittsgeldern. Manche Influencer veranstalten selbst (Fan-)Events, z. B. zusammen mit anderen Influencern. Für den Eintritt verlangen sie Geld. Für Autogramme oder ein Foto mit dem Influencer müssen Fans ebenfalls bezahlen. ^[1]

Influencer sind Vorbilder für Kinder und insbesondere für Jugendliche. Deren Haltung, Meinung und Einstellung sind wichtig für Jugendliche. Sie bauen bewusst eine enge Bindung zu ihren Followern auf. Für Follower kann es dann so aussehen, als wären sie mit den Influencern sogar befreundet. Für Jugendliche ist es daher umso wichtiger zu wissen, dass hinter z. B. Produktempfehlungen von Influencern Werbung stehen kann, mit der sie Geld verdienen. Oder auch Angebote für „Unterstützer“ oder Events unter anderem dazu da sind, um sich selbst zu finanzieren. Tipps zum Umgang mit Influencern finden Eltern in den „**Handlungstipps**“ im Bereich „Influencer als mediale Vorbilder“.

Quellenangaben

[1] klicksafe: Wie verdienen YouTube-Stars Geld?
Internet: www.klicksafe.de/fileadmin/cms/download/Material/Infografiken/Infografik_YouTuber_Geld_21.pdf
[Stand: 01.12.2022].

Der Text basiert auf den Hintergrundinformationen der bereits bestehenden Unterrichtseinheit „Liken, posten, teilen – Social-Media-Angebote hinterfragen und sicher nutzen“ des Medienführerscheins Bayern für den Bereich der pädagogischen Förderung. Die Materialien sind abrufbar unter www.medienfuehrerschein.bayern. Die Entwicklung wurde gefördert durch die Bayerische Staatskanzlei.