



## Praxisbeispiel Elternabend: Interaktives Schaubild „Welche Strategien nutzen Influencer und womit verdienen sie ihr Geld?“

Das folgende Praxisbeispiel veranschaulicht, wie sich Influencer auf Social-Media-Angeboten inszenieren und wie sie Geld verdienen. Das Schaubild ist zweigeteilt: Ein Post/Schaubildbereich befasst sich mit optischen Inszenierungsstrategien, der andere Post/Schaubildbereich nimmt Geschäftsmodelle von Influencern in den Blick. Mithilfe des interaktiven Schaubilds werden Eltern angeregt, sich mit dem Auftreten und der Arbeitsweise von Influencern auseinanderzusetzen und sich zu den einzelnen Aspekten auszutauschen.

### Technische Vorbereitung

#### Material

- Interaktives Schaubild „Welche Strategien nutzen Influencer und womit verdienen sie ihr Geld?“ (Online- oder Offline-Version)
- Leistungsfähiger Laptop oder Computer mit einem gängigen Internet-Browser
- Beamer mit Leinwand oder Smartboard für die Präsentation

#### Nutzung mit Internetverbindung (Online-Version)

- ➔ **Schaubild „Welche Strategien nutzen Influencer und womit verdienen sie ihr Geld?“**

#### Nutzung ohne Internetverbindung (Download der Offline-Version)

- ➔ **Für Windows: Schaubild „Welche Strategien nutzen Influencer und womit verdienen sie ihr Geld?“**
  - Schaubild\_Influencer.zip-Datei herunterladen
  - Schaubild\_Influencer.zip-Datei entpacken
  - Schaubild\_Influencer.exe starten
- ➔ **Für MacOS: Schaubild „Welche Strategien nutzen Influencer und womit verdienen sie ihr Geld?“**
  - Schaubild\_Influencer.dmg-Datei herunterladen
  - Schaubild\_Influencer.dmg-Datei entpacken
  - App bzw. Programm direkt starten oder in Mac-Apps hinzufügen

## Inhaltliche Vorbereitung und Einsatz des interaktiven Schaubilds

Hintergrundinformationen zur inhaltlichen Vorbereitung finden Sie in den Dokumenten „**Faszination und Vorbildrolle**“, „**Geschäftsmodelle bei Influencern**“, „**Kennzeichnung von Werbung**“ sowie „**Influencer, Inszenierung und Geschäftsmodelle**“ im Bereich „Social Media: Influencer als mediale Vorbilder“.

Halten Sie das interaktive Schaubild „Welche Strategien nutzen Influencer und womit verdienen sie ihr Geld?“ in der Online- oder Offline-Version bereit, z. B. zur Ansicht über einen Bildschirm/Beamer. Da das Schaubild sich mit zwei Themenbereichen in Bezug auf Influencer befasst, sollten Sie im Vorfeld überlegen und festlegen, ob Sie einen oder beide Themenbereiche im Elternabend besprechen wollen.

## Möglicher Ablauf

- Öffnen Sie das interaktive Schaubild in der 100%-Ansicht.
- Beginnen Sie mit einer Impulsfrage an die Eltern: „Was müssen Influencer für ihren Erfolg tun?“. Bei Klick auf den Info-Button links oben wird in einem Pop-Up die Frage angezeigt. Sammeln Sie erste Ideen und Antworten der Anwesenden.
- Teilen Sie den Eltern mit, um welchen der beiden Posts/Schaubildbereiche bzw. um welchen Themenbereich es gehen soll („Alles echt?“ = Inszenierungsstrategien; „Geld verdienen als Influencer“ = Geschäftsmodelle).
- Der **Post/Schaubildbereich „Alles echt?“** befasst sich mit Inszenierungsstrategien von Influencern. Er soll dafür sensibilisieren, dass Influencer-Beiträge in der Regel nicht die Realität zeigen, sondern inszeniert und zum Teil stark bearbeitet sind, um ein Idealbild von sich zu zeigen. Der Post zeigt zunächst das ursprüngliche/unbearbeitete Foto einer Influencerin. Bei Klick auf das Feld „Weiter“ wird das Foto in vier weiteren Schritten optimiert. Lassen Sie die Eltern bei jedem weiteren Schritt einschätzen, was verändert wurde und was das über die Inszenierung von Influencern aussagt.
  - **Ausgangsbild:** Eine Influencerin lichtet sich in ihrem Zimmer ab. Es wird nur ein bestimmter Ausschnitt des Zimmers gezeigt (hier: Schreibtisch, Wand dahinter). Der Bildausschnitt vermittelt den Eindruck, dass sich die Influencerin in einem privaten Zimmer befindet. Auch werden Hinweise gegeben, dass sie als Gaming-Influencerin tätig ist (z. B. Mikrophone, Retro-Spielekonsole). Was sich sonst noch im Zimmer befindet, sieht man nicht. Verschiedene Gegenstände sind zu sehen, die Unruhe ins Bild bringen.
  - **Bild 2 – Störende Gegenstände im Hintergrund entfernt:** Der gezeigte Bild- oder Videoausschnitt ist eine bearbeitete Fassung. Gegenstände aus der Umgebung der Influencerin wie eine Küchenrolle, Notizzettel, Trinkflasche oder Staubsauger aus dem Bild sind retuschiert.

- **Bild 3 – Ausleuchtung/Helligkeit/Farbintensität:** Der Einsatz verschiedener Filter und Bildbearbeitungsprogramme ermöglicht es, dass Fotos strahlender erscheinen und intensivere Farben bekommen. Influencer arbeiten oft auch mithilfe von künstlichen Lichtquellen wie Ringlichtern oder Foto-Leuchten. So werden Hintergrund und auch die Person in ein Licht gesetzt, das die Inszenierungsabsichten der Person unterstützt.
  - **Bild 4 – Gesicht geschminkt/leicht nachbearbeitet:** Influencer sind in der Regel gestylt, bevor sie ein Bild oder ein Video von sich machen. Wie sie sich optisch präsentieren, ob geschminkt oder ungeschminkt, lässig oder streng, sportlich oder gemütlich, unterstützt das Image, das sie von sich kreieren wollen. Teilweise werden sogar noch Anpassungen z. B. am Gesicht via Bildbearbeitung vorgenommen.
  - **Bild 5 – Beauty-Filter:** Die Möglichkeiten der Bildbearbeitung werden fortwährend weiterentwickelt und es wird immer einfacher, ein Bild bzw. Video entsprechend der eigenen Absichten zu inszenieren bzw. zu optimieren. Auf Social-Media-Angeboten gibt es inzwischen Filter (wie z. B. der Filter „Bold Glamour“ von TikTok), mit denen Gesichter von Personen auf Fotos oder in Videos mit einem Klick verändert/bearbeitet werden können. Derartige Filter stehen in der Kritik, da sie sich negativ auf das Selbstbewusstsein von Kindern und Jugendlichen auswirken können. Sehen junge Menschen Bilder von sich oder anderen häufig in einer optimierten Version, kann das unbearbeitete Foto als defizitär wahrgenommen werden.
- Beginnen Sie eine offene Gesprächsrunde und regen Sie einen persönlichen Austausch der Eltern an. Mögliche Diskussionsfragen:
    - Haben Sie den Eindruck, dass Kinder und Jugendliche sich der Inszenierungsstrategien von Influencern bewusst sind? Welchen Einfluss könnten Inszenierungsstrategien von Influencern auf Kinder und Jugendliche haben (z. B. dass sie auch so „perfekt“ aussehen und genauso cool/sportlich/schön/reich sein wollen)?
    - Welche Influencer kennen Sie? Sind Ihnen bestimmte Inszenierungsstrategien besonders aufgefallen?
    - Hat Ihr Kind einen Lieblings-Influencer? Wie stellt sich dieser dar? Was erscheint Ihnen positiv (z. B. Vorbildrolle, wecken Interesse der Kinder an bestimmten Themen)? Was sehen Sie auch ggf. als problematisch an (z. B. idealisierte Körperbilder, geschlechterstereotype Darstellung)?
    - Wie könnten Sie mit Ihrem Kind über das Thema sprechen?
  - Über den Button „Zur Übersicht“ gelangen Sie wieder zur Startseite des interaktiven Schaubilds. Bei Bedarf können Sie nun noch den zweiten Post/Schaubildbereich anklicken und mit den Eltern besprechen.
  - Der **Post/Schaubildbereich „Geld verdienen als Influencer“** befasst sich mit Geschäftsmodellen von Influencern. Suchen Sie gemeinsam mit den Eltern nach Elementen, die auf Geschäftsmodelle hindeuten, und klicken Sie diese an. Bei

Klick auf das jeweilige Element wird das entsprechende Geschäftsmodell in einem Textfeld betitelt. Bereits angeklickte Elemente bleiben im Bild hervorgehoben. Fragen Sie nach, ob alle Begriffe verständlich sind, und erklären Sie diese bei Bedarf. Besprechen Sie gemeinsam die einzelnen Strategien, die Influencer nutzen, um Geld zu verdienen.

- Im **Post/Schaubildbereich „Geld verdienen als Influencer“** finden sich sechs anklickbare Elemente, die auf Geschäftsmodelle von Influencern verweisen:
  - **Werbeanzeige (Werbefeld „Fruityloop“**, unten links im Bild): Werbung erscheint vor, während oder in einem Beitrag (z. B. einem Video) eines Influencers. Der Influencer erhält einen Teil der Werbeerlöse, abhängig von den Klickzahlen.
  - **Werbliche Kooperation (Logo-Einblendung „Rainbowe“**, oben links im Bild): Wenn Influencer in einem Beitrag auf eine Marke oder ein Unternehmen hinweisen oder deren Produkte zeigen und empfehlen, werden sie dafür meistens bezahlt.
  - **Eigenes Produkt (Energydrink „Questry Energy“)**: Influencer vermarkten in einem Beitrag eigene **Merchandise**-Produkte.
  - **Abonnement bzw. Mitgliedschaft („Abonnieren“-Button**, unten rechts im Profil): Mit einer monatlichen Zahlung an den Influencer bzw. einer Mitgliedschaft des Kanals bekommen „zahlende Unterstützer“ zusätzlichen Content oder andere Vorteile.
  - **Affiliate Link (Werbe-Link zum Buzzer Gaming-Stuhl**, rechts im Kommentarfeld): Influencer betten häufig Links zu Internetseiten oder Produkten von Unternehmen in ihren Beiträgen bzw. über Kommentare ein. Sie erhalten Geld, wenn der Link angeklickt und das Produkt gekauft wird.
  - **Live Event („Save the date“-Feld**, oben rechts im Bild): Influencer werden für Veranstaltungen gebucht oder sie veranstalten selbst (kostenpflichtige) Fan-Events.
  
- Beginnen Sie eine offene Gesprächsrunde und regen Sie einen persönlichen Austausch der Eltern an. Mögliche Diskussionsfragen:
  - Welche Influencer kennen Sie? Hat Ihr Kind einen Lieblings-Influencer?
  - Sind Ihnen bei diesen Influencern hier genannte Geschäftsmodelle aufgefallen?
  - Haben Sie Produkte eines Influencers zuhause (z. B. weil Ihr Kind sich etwas gekauft hat)?
  - Was könnte am Thema Geschäftsmodelle und Influencer in Bezug auf Kinder und Jugendliche problematisch sein (z. B. Influencer ist ein Vorbild, aber werbliche Absichten sind für Kinder und Jugendliche schwer erkennbar)?
  - Wie könnten Sie mit Ihrem Kind über das Thema sprechen?
  - Hat Ihr Kind schon mal den Berufswunsch Influencer geäußert?
  
- Besprechen Sie mögliche Handlungsoptionen und Tipps für den eigenen Alltag. Anregung bieten die beiliegenden **„Handlungstipps“**. Die Tipps finden Eltern auch im Bereich „Social Media: Influencer als mediale Vorbilder“.



# Handlungstipps

## Interesse zeigen und offen sein

Im Gespräch mit Ihrem Kind können Sie herausfinden, warum es bestimmte Influencer oder YouTuber toll findet. Fragen Sie nach, welche Themen oder Inhalte der Lieblings-Influencer behandelt (z. B. Tutorials, Spiele besprechen, über Politik informieren etc.). Versuchen Sie zu verstehen, was Ihr Kind daran fasziniert, und lassen Sie sich Dinge erklären. Es ist wichtig, dass Sie offen sind und Inhalte nicht abwerten, nur weil sie Ihnen nicht gefallen.

## Verständnisvoll sein

Welche Stars und Idole hatten Sie selbst in Ihrer Jugend und haben Ihre Entwicklung oder Meinung geprägt? Was haben Sie gemacht, um den Stars nachzueifern, ihnen ähnlich zu sein oder sie zu erreichen? Ähnlich geht es Ihrem Kind nun mit Influencern. Ihre eigenen Erfahrungen können helfen, mit Ihrem Kind über Dinge zu sprechen, die ihm wichtig sind. Sie können sich auch darüber austauschen, was heute anders ist als in Ihrer Jugend. Vielleicht haben Sie sogar noch Fotos aus Ihrer Zeit, die Sie gemeinsam ansehen können.

## Vermarktung und Inszenierung von Influencern erkennen und durchschauen

Sprechen Sie mit Ihrem Kind darüber, wie Influencer arbeiten und wie der Alltag von ihnen aussieht. Denn Influencer bieten nur scheinbar persönliche Einblicke in ihre Welt und ihren Alltag. Was die Follower zu sehen bekommen, sind bewusst ausgewählte und gezielt inszenierte kleine Ausschnitte. Die Beiträge (Fotos oder Videos) sind so gestaltet, dass die Influencer darin z. B. besonders schön, sportlich oder lustig wirken. Wie viel Arbeit hinter einem Video steckt, ist am Ergebnis oft nicht zu erkennen. Der (teils harte) Arbeitsalltag von Influencern wird nicht gezeigt. Erklären Sie Ihrem Kind, dass die Kanäle von Influencern zur Unterhaltung gedacht sind. Sie wollen möglichst viele Klicks bekommen und damit Geld verdienen.

## Empfehlungen von Influencern kritisch hinterfragen lernen

Influencer bauen durch ihre Inhalte eine (scheinbare) Nähe zu ihren Followern auf. Es hat den Anschein, als wäre man mit ihnen befreundet. Das nutzen Influencer für sich selbst und für andere. Wenn ihre Community groß ist oder sie viele Klicks bekommen, sind sie nämlich interessante Werbepartner für Firmen. Um Geld zu verdienen, werben sie dann auf ihren Kanälen für verschiedene Produkte. Vor allem für Kinder und Jugendliche ist es meist schwierig zu erkennen, dass es sich nicht um die Empfehlung einer Freundin oder eines Freundes handelt, sondern um Werbung. Sensibilisieren Sie Ihr Kind für diese Art von Werbung und besprechen Sie gemeinsam, ob ein Produkt wirklich gekauft werden muss, nur weil der Lieblings-Influencer es empfiehlt.

## Kinder und Jugendliche dabei unterstützen, ihre eigene Meinung zu bilden

Influencer sind Idole für Kinder und Jugendliche und haben Einfluss auf ihre Meinung, Entwicklung und Ideale. Es ist daher wichtig für Kinder und Jugendliche, Inhalte und Aussagen von Influencern zu reflektieren, einzuordnen und sich selbst eine Meinung bilden. Finde ich gut, was in dem Beitrag gezeigt wird? Stimmt das, was der Influencer behauptet? Sieht er oder sie den ganzen Tag so gut aus? Unterstützen Sie Ihr Kind dabei, Inhalte und Aussagen von Influencern zu bewerten, ggf. Fakten zu recherchieren und für sich selbst einen Standpunkt zu finden.

## Abwechslung bieten

Andere Menschen treffen, gemeinsam lachen und etwas unternehmen – das kann helfen, die Freizeit Ihres Kindes und den Familienalltag bewusst ohne Medien zu gestalten. Auch ohne Smartphone oder Messenger kann man sich gut über aktuelle Trends, Wünsche oder auch Aktionen und Inhalte von Influencern austauschen.

Weitere Tipps gibt die Videoreihe ➔ **#Elterninformiert** zum Thema Influencer von klicksafe.

