



Name:

Klasse:

Arbeitsblatt: Lieblings-Influencer



Beantworte die Fragen.

Welchen Influencern folgst du aktuell? Nenne max. drei Beispiele.

Wie bist du auf die Influencer jeweils aufmerksam geworden?
Wie lange folgst du ihnen schon?

Wie häufig besuchst du pro Tag/Woche die Profile?

Warum folgst du diesen Influencern? Was magst du an ihnen?
Welche Eigenschaften machen sie besonders?

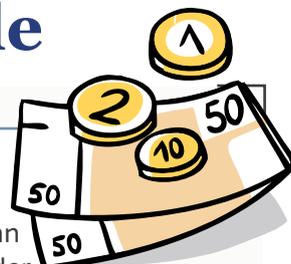
Für welche Themen, Werte bzw. welchen Lebensstil stehen deine Lieblings-Influencer?

Gibt es Influencer, denen du nicht mehr folgst? Wenn ja, warum folgst du ihnen nicht mehr?

Name:

Klasse:

Arbeitsblatt: Geschäftsmodelle



Beteiligung an Werbeerlösen

„Da ich viele Abonnent:innen auf verschiedenen Videoplattformen habe, kann ich für meine Kanäle Werbeclips aktivieren. Das bedeutet, dass immer vor oder während meiner Videos Werbeclips angezeigt werden, wie man sie auch aus dem Fernsehen kennt. Unternehmen bezahlen die Videoplattformen dafür, dass ihre Werbung angezeigt wird. Ich erhalte einen Anteil der Werbeerlöse. Je häufiger meine Videos angeschaut werden, desto mehr Geld verdiene ich. Die Werbeclips sind unterschiedlich lang und lassen sich manchmal auch nach ein paar Sekunden überspringen. Manche Clips müssen aber auch bis zum Ende geschaut werden. Das kann natürlich nervig sein für meine Abonnent:innen.

Übrigens: Ich entscheide gar nicht selbst, welche Werbeclips angezeigt werden. Wer welche Werbeclips zu sehen bekommt, entscheiden nämlich die Videoplattformen. Sie merken sich, zu welchen Themen man häufig Videos anschaut (z. B. zu Sport oder Musik). Danach wird dann ausgewählt, welche Werbeclips gut zu den eigenen Interessen passen könnten. Deswegen bekommt jede Person andere Werbeclips zu sehen.“



Content für Unterstützer:innen

„Auf einer Videoplattform biete ich meinen Abonnent:innen zusätzlich die Möglichkeit an, „Unterstützer:in“ zu werden. „Unterstützer:innen“ bekommen von mir für ein paar Euro im Monat mehr Leistung als die restlichen Fans. Das ist für mich eine gute Möglichkeit, um schnell mehr Geld zu verdienen.

Ich veröffentliche z. B. häufig Videos für meine Unterstützer:innen ein paar Tage früher. Es gibt auch regelmäßig zusätzliche Videos. Diese sind exklusiv und nur für meine Unterstützer:innen. Die anderen Fans können sie nicht sehen. Und manchmal gibt es auch besondere Rabattcodes, mit denen man meine Fanartikel günstiger bekommt.“



Rabattcodes und Affiliate Links

„Wenn ich in meinen Videos oder Posts über ein Produkt spreche, dann verlinke ich es auch in der Video- oder Post-Beschreibung. Wer auf die Links klickt, landet in einem Onlineshop und kann dort die Produkte kaufen. Dafür, dass ich mit diesen Links bestimmte Onlineshops empfehle, erhalte ich von den Shops eine Provision. Das heißt, immer wenn jemand über meinen Link das Produkt kauft, verdiene ich auch etwas Geld. Diese Art von Link wird als „Affiliate-Link“ bezeichnet. Eine weitere Möglichkeit Geld zu verdienen sind individuelle Rabattcodes, die meine Follower zum Kauf anregen sollen.“

Übrigens: Wenn man als Nutzer:in über einen Affiliate-Link in einen Onlineshop kommt, werden die Produkte deswegen nicht teurer. Die Preise in den Onlineshops bleiben also gleich. Stattdessen erhalte ich von den Onlineshops eine kleine Provision für euren Kauf.“



Werbliche Kooperationen

„Welche Sachen kauft man am liebsten? Genau! Die Produkte, die einem von guten Freund:innen empfohlen werden. Genau nach diesem Prinzip funktioniert das auch bei mir. Unternehmen engagieren mich dafür, dass ich ihr Produkt in meinen Posts oder Videos in die Kamera halte und es euch vorstelle. Manchmal rede ich auch gar nicht direkt über das Produkt, sondern zeige es bloß sehr auffällig im Video oder Post.“

Von den Unternehmen werde ich dafür bezahlt oder ich bekomme eine andere Gegenleistung. So schenken mir die Unternehmen häufig die vorgestellten Produkte. Solche Kooperationen mit Unternehmen können einmalig sein oder auch längerfristig.

Für Fans sieht es so aus, als würde ich das empfohlene Produkt toll finden. Manchmal stimmt das, manchmal tue ich auch bloß so. Aber eigentlich gilt: Sobald ich dafür bezahlt werde oder eine andere Gegenleistung erhalte, dann muss ich das auch entsprechend kennzeichnen.



Auftritte

„Viele Influencer sind nicht nur online unterwegs. Einige von ihnen geben auch Konzerte oder Autogrammstunden für ihre Fans. Manche veranstalten auch große Influencer-Treffen, bei denen berühmte Internetstars gemeinsam auftreten.“



Ich organisiere gerne Veranstaltungen, auf denen ich direkt mit Fans in Kontakt komme. Anschließend berichte ich von diesen Fan-Treffen auch auf meinen Social-Media-Profilen. Manche von diesen Treffen sind kostenlos. Manchmal kostet es aber auch Eintritt, z. B. wenn ich eine besondere Show geplant habe, die viel Vorbereitung und Geld gekostet hat. . An den Erlösen der Ticketverkäufe bin ich dann beteiligt.

Meistens verkaufe ich im Nachhinein auch noch eigene Produkte, z. B. T-Shirts mit Sprüchen von mir drauf. Das kommt gut an und daran verdiene ich natürlich auch Geld.

Manchmal werden Influencer auch gebucht für Veranstaltungen oder Messen. Sie erhalten dann Geld für ihren Auftritt. Die Veranstalter:innen versprechen sich durch uns Influencer mehr Besucher:innen.“

Eigene Produkte

„Ich vermarkte eigene Produkte, die ich in meinen Videos und Posts vorstelle. Diese werden auch als Merchandise oder in der Kurzform „Merch“ bezeichnet. Die Produkte gibt es dann in einem Onlineshop zu kaufen. Bei meinen Fans sind besonders T-Shirts, Mützen und Becher gefragt.“



Mit Merchandise-Produkten kann man gut Geld verdienen. Das geht vor allem deswegen, weil man im Internet sehr günstig Produkte mit einem eigenen Logo bedrucken lassen kann. Die Qualität könnte zwar besser sein, dafür sind die Produkte aber auch nicht so teuer.

Neuerdings bringe ich auch eine eigene Produktlinie für einen großen Kosmetikerhersteller heraus. Meine Duschprodukte gibt es dann sogar in Geschäften zu kaufen. Wenn es neue Sorten der Duschprodukte gibt, dann stelle ich diese auch immer in meinen Videos vor.

Auch bei Werbung für eigene Produkte gilt, dass man sie als solche kennzeichnen muss.“

Name: _____

Klasse: _____

Arbeitsblatt: Geld verdienen als Influencer



Aufgabe:

Lest euch die Informationen zum Geschäftsmodell durch und beantwortet die untenstehenden Fragen.

Kennt ihr Beispiele von Influencern, die mit diesem Geschäftsmodell Geld verdienen? Wenn ja, welche?

Hat es euch überrascht, dass Influencer mit diesem Geschäftsmodell Geld verdienen können? Warum bzw. warum nicht?



Name:

Klasse:

Portfolio: Gelernt ist gelernt



Aufgabe:

Jetzt ist deine Meinung gefragt. Was hat dir gefallen? Was hast du gelernt?

Beachte: Du allein entscheidest, ob andere deine Antworten sehen dürfen oder nicht.

Beurteile dich selbst!			
Das Thema hat mir Spaß gemacht.			
Ich habe mich aktiv am Unterricht beteiligt.			
Die Aufgaben sind mir leicht gefallen.			
Ich habe sorgfältig gearbeitet.			

Ich habe gelernt:

Ich werde das nächste Mal mehr darauf achten, dass:

Besonders gefallen hat mir:

Weniger gefallen hat mir:

Name:

Klasse:

Portfolio: Merkblatt



Alles nur inszeniert?

Auch, wenn sie dir einen persönlichen Einblick in ihre Welt ermöglichen und es sich so anfühlt, als ob ihr euch wirklich gut kennt: Influencer zeigen dir nur den Teil von ihrem Leben, den du sehen sollst. Ihre Kanäle sind zur Unterhaltung gedacht und sollen dich faszinieren. Inszenierung gehört zu ihrem Job.

Sei kritisch!

Ehrliche Emotionen von bewusster Inszenierung zu trennen, ist schwer. Alles soll möglichst echt aussehen, aber das echte Leben sieht trotzdem anders aus. Die Inhalte der Stars sind so gestaltet, dass sie dich ansprechen, damit du ihnen immer weiter folgst. Bleib also stets kritisch und glaube nicht alles, was deine Lieblings-Stars dir zeigen!



Hinterfrage kommerzielle Absichten!

Influencer wollen dich mit ihrer coolen und lässigen Art gut unterhalten. Gleichzeitig wollen sie mit ihren Inhalten auch Geld verdienen. Zum Beispiel sind sie für Firmen interessante Werbepartner, je größer ihre Community ist oder je mehr Klicks sie bekommen.



Bilde dir deine eigene Meinung!

Achte darauf, was deine Lieblings-Stars auf ihren Kanälen erzählen und welche Produkte sie vorstellen. Bist du der gleichen Meinung? Möchtest oder brauchst du das Produkt wirklich? Vergiss nicht, immer selbst über eine Sache nachzudenken und dir eine eigene Meinung zu bilden. Es ist total okay, auch Inhalte nicht in Ordnung zu finden.

