



Name:

Klasse:

# Arbeitsblatt: Mein Lieblings-Star auf Social Media

Mein Lieblingsstar ist:

Anzahl der Follower:

**Was macht dein Star: Wofür ist er bekannt, welchen Content postet er? Setze Häkchen.**

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Vlogs/Videotagebücher | <input type="checkbox"/> Mode/Tipps für Haare, Make-up und Kosmetik |
| <input type="checkbox"/> Tanzen                | <input type="checkbox"/> Musik                                      |
| <input type="checkbox"/> Sport/Gesundheit      | <input type="checkbox"/> Wissenschaft                               |
| <input type="checkbox"/> Essen/Ernährung       | <input type="checkbox"/> Technik/Software                           |
| <input type="checkbox"/> Comedy/Pranks         | <input type="checkbox"/> Umwelt/Politik                             |
| <input type="checkbox"/> Gaming/Let's play     | <input type="checkbox"/> Basteln/DIY                                |

Sonstiges:

**Wie erfährst du etwas über deinen Star? Setze Häkchen.**

- YouTube
- Instagram
- Snapchat
- Twitch
- TikTok
- Discord
- Film/TV
- Podcast/Radio

Andere:

**Hat dein Star in seinen Beiträgen schon mal etwas empfohlen oder beworben? Setze Häkchen.**

- Mein Star tritt bei Veranstaltungen auf.
- Mein Star verlinkt auf einen Online-Shop.
- Mein Star hat eigene Produkte/einen eigenen Shop.
- Mein Star empfiehlt ein Produkt.
- Vor oder während der Videos kommt Werbung.
- Mein Star gibt Rabattcodes.
- Mein Star hat einen geschlossenen Bereich mit exklusiven Inhalten.

Sonstiges:

**Welche Eigenschaften hat dein Star? Setze Häkchen.**

- ehrgeizig
- humorvoll
- kreativ
- einfühlsam
- selbstbewusst
- sportlich
- natürlich
- chaotisch

Andere:

**Wofür macht dein Star Werbung? Schreibe Stichpunkte.**

Name:

Klasse:

# Arbeitsblatt: Geschäftsmodelle

## Beteiligung an Werbeerlösen

„Da ich viele Follower 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 Follower.“

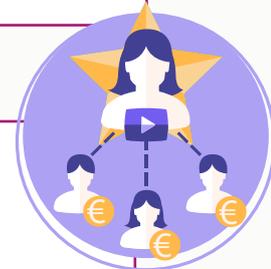
**Übrigens:** Ich entscheide gar nicht selbst, welche Werbeclips angezeigt werden. Wer welche Werbeclips zu sehen bekommt, entscheiden nämlich die Videoplattformen. Sie merken sich, zu welchen Themen man häufig Videos anschaut (z. B. Sport oder Musik). Danach wird dann ausgewählt, welche Werbeclips gut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



## Content für Unterstützerinnen und Unterstützer

„Auf einer Videoplattform biete ich meinen Followern zusätzlich die Möglichkeit an, „Unterstützerin“ bzw. „Unterstützer“ zu werden. Diese 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 Unterstützerinnen und Unterstützer ein paar Tage früher. Es gibt auch regelmäßig zusätzliche Videos oder Livestreams. Diese sind exklusiv und nur für meine Unterstützerinnen und Unterstützer. Die anderen Follower 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 Nutzerin bzw. Nutzer über einen Affiliate Link in einem Onlineshop kommt, werden die Produkte deswegen nicht teurer. Die Preise in den Onlineshops bleiben 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 Freundinnen und Freunden 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.“





### Live-Auftritte bzw. Veranstaltungsbesuche

„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 mehrere bekannte Influencer 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, wie 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 Veranstalterinnen und Veranstalter versprechen sich durch uns Influencer mehr Besucherinnen und Besucher.“



### Eigene Produkte und Merchandise

„Ich vermarkte eigene Produkte, die ich in meinen Videos und Posts vorstelle. Diese werden auch als Merchandise oder in 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 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:

# Merckblatt: Influencer und Geschäftsmodelle

## 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 Darstellungen oder Emotionen von bewusster Inszenierung zu trennen, ist schwer. Alles soll möglichst echt aussehen, aber das richtige Leben sieht trotzdem anders aus. Die Inhalte der Influencer sind so gestaltet, dass sie dich ansprechen, damit du ihnen immer weiter folgst und sie so ihre Botschaft möglichst weit verbreiten oder mehr Geld verdienen können. Bleibe also stets kritisch und glaube nicht alles, was du auf Social Media siehst!



## Hinterfrage kommerzielle Absichten!

Influencer wollen mit ihrer coolen, lustigen oder lässigen Art gut unterhalten und bei den Followern beliebt sein. Gleichzeitig wollen sie mit ihren Inhalten auch Geld verdienen. Zum Beispiel sind sie für Firmen interessante Werbepartner, je größer ihre Community und damit ihre Reichweite ist oder je mehr Klicks sie bekommen.



## Bilde dir deine eigene Meinung!

Achte darauf, was Influencer 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 oder anderer Meinung zu sein.

