

WOHNKLAMOTTE

Expertenbeitrag: Influencer Marketing: Das sollten Sie vermeiden!

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung des Autors [Josephine Seidel-Leuteritz](#). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

Checkliste mit den 5 wichtigsten Tipps

Montag, 19.03.2018

Die junge Online-Marketing Disziplin Influencer Marketing ist auf der Überholspur. Welche fünf Punkte in der Zusammenarbeit mit den neuen Meinungsmachern unbedingt vermieden werden sollten, lesen Sie in diesem Expertenbeitrag.

1. Sich den Influencer mit der höchsten Reichweite raussuchen

Hohe Reichweiten sehen zwar toll aus, bieten aber oftmals nicht den richtigen Return on Engagemet. Beachten Sie daher die unterschiedlichen Nischen in denen sich Influencer bewegen und suchen Sie den Influencer der inhaltlich am besten zu Ihrer Marke passt.

2. Einmalige Influencer Kampagnen

Einmalige Zusammenarbeit wird oft nicht wahrgenommen und wirkt schneller werblich, was der Idee von Influencer Marketing nicht gerecht wird. Kontinuität ist wichtig, um die Marke gemeinsam mit dem Influencer weiterzuentwickeln.

3. Redaktionelle Ideen vorwegnehmen

Wenn Sie gerne ein bestimmtes Konzept umsetzen wollen, was auf konkreten redaktionellen Ideen basiert, halten Sie vorher Rücksprache mit dem Influencer. Damit sind Sie auf der sicheren Seite und können die beratenden Funktionen eines Influencers in Anspruch nehmen. In gemeinsamer Zusammenarbeit kommt ein besserer Mehrwert für die Community zustande, die Sie schließlich erreichen wollen.

4. Den falschen Return erwarten → Haben Sie eine realistische Erwartung

Realistische Zielvorstellungen helfen bei der Zusammenarbeit mit Influencern. Sie sollten sich vorher überlegen, ob Sie mit der Maßnahme Abverkauf steigern wollen, Ihre Brand aufbauen wollen oder Vertrauen in Ihre Marke an oberster Stelle steht.

5. Sich nur auf einen Influencer konzentrieren

Ähnlich wie bei klassischen Werbemaßnahmen ist auch beim Influencer Marketing die Streuung eine wichtige Komponente. Die Zusammenarbeit mit mehreren relevanten Influencern aus einem

Themenbereich schafft unterschiedliche Ansatzpunkte mit der Kommunikationszielgruppe und trägt dazu bei mehrere Touchpoints zu schaffen.

Influencer Marketing: Das sollten Sie vermeiden!

Links

- [Wohnklamotte](#)