WOHNKLAMOTTE

Expertenbeitrag: Influencer Marketing - So gelingt es!

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 Zusammenarbeit mit Influencer, sprich Influencer Marketing lässt sich nicht mit herkömmlichen Marketing Kampagnen vergleichen. Welche fünf Punkte der erste Schritt für eine erfolgreiche Zusammenarbeit sind, möchten wir in diesem Expertenbeitrag aufzeigen.

1. Kontrollverlust zulassen! Ein guter & professioneller Influencer weiß wie er seine Zielgruppe am besten erreicht.

Influencer müssen unbedingt in die Erstellung des Konzeptes einer Kampagne mit einbezogen werden. Auch wenn es meist schwer fällt die Kontrolle über die Inhalte abzugeben, ist das Ergebnis oft besser als eine vorgeplante Kampagne in Bild und Schrift, denn der Influencer weiß am besten wie er seine Zielgruppe erreicht, welche Inhalte und Texte gut ankommen und wann seine Follower bereit sind zu interagieren.

2. Microinfluencern eine Chance geben

Unternehmen die denken hohe Reichweiten sind alles, haben Influencer Marketing noch nicht verstanden. Es ist viel wichtiger auf den Brandfit eines Influencers zu setzen. Wenn ein Influencer zur Marke passt, spiegelt sich das auch in der Interaktion mit seinen Followern wider und Interaktion ist mehr wert als eine hohe Reichweite.

3. Kontext is Key. Suchen Sie den richtigen redaktionellen Kontext bei Influencern & setzen Sie auf inhaltliche Vielfalt.

Es gibt einen großen konzeptionellen Spielraum bei einer Influencer Marketing Kampagne, Gewinnspiele sind nicht unbedingt immer das A und O einer Zusammenarbeit. Werden Sie kreativ und suchen Sie best Practise Beispiele raus, um ein Verständnis dafür zu bekommen, was möglich ist.

4. Bauen Sie eine Beziehung zu dem Influencer auf

Eine langfristige Beziehung mit Influencern ist ein Muss wenn es um Authentizität und Glaubwürdigkeit in der Zusammenarbeit geht. Je alltäglicher ein Influencer eine Marke mit in sein natürliches Umfeld

integrieren kann desto besser.

5. Beachten Sie die unterschiedliche Nutzung der Social Media Kanäle

Unterschiedliche Kanäle bedienen auch unterschiedliche Zielgruppen. Bei einer gemeinsamen Kampagnenplanung sollte dieser Aspekt berücksichtigt werden und die verschiedenen Kanäle auch mit unterschiedlich aufbereiteten Inhalten befüllt werden. Das steigert die Relevanz und führt zur professionellen Betreuung von Social Media Kanälen.

Influencer Marketing - So gelingt es!

Links

- [Wohnklamotte](#)