



Influencer Marketing

Social Media Speed-Training für das For-Future-Bündnis



Julia

Hi, wir sind das
Isar Creative
Studio!



Franzi

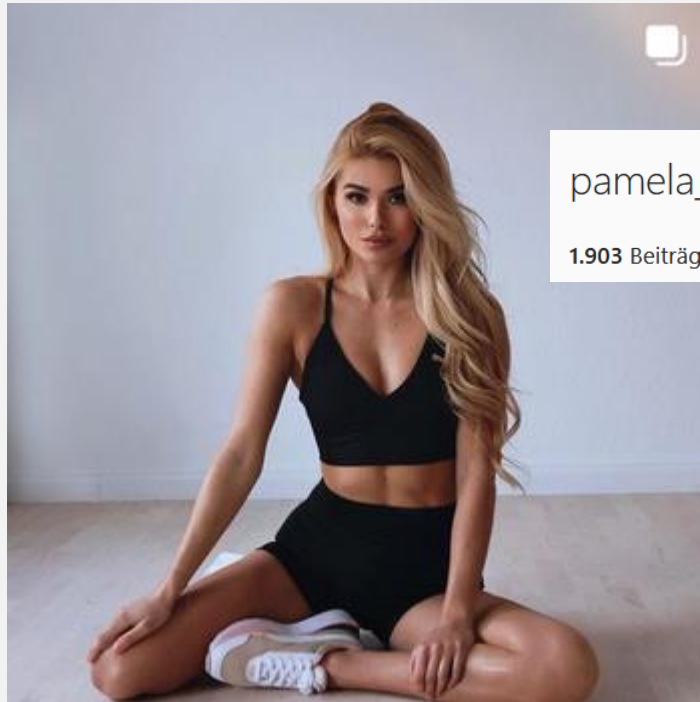


Silja



Los gehts!

Woran denkt ihr, wenn ihr an Influencer*innen denkt?



**Influencer*in =
Person mit Reichweite***

* Reichweite beginnt aber nicht erst ab 10.000 Followern

Influencer Marketing: Was bringt euch das?



Ihr gewinnt **Verbündete**,
denen andere Menschen
zuhören.



Ihr **steigert eure**
Reichweite.

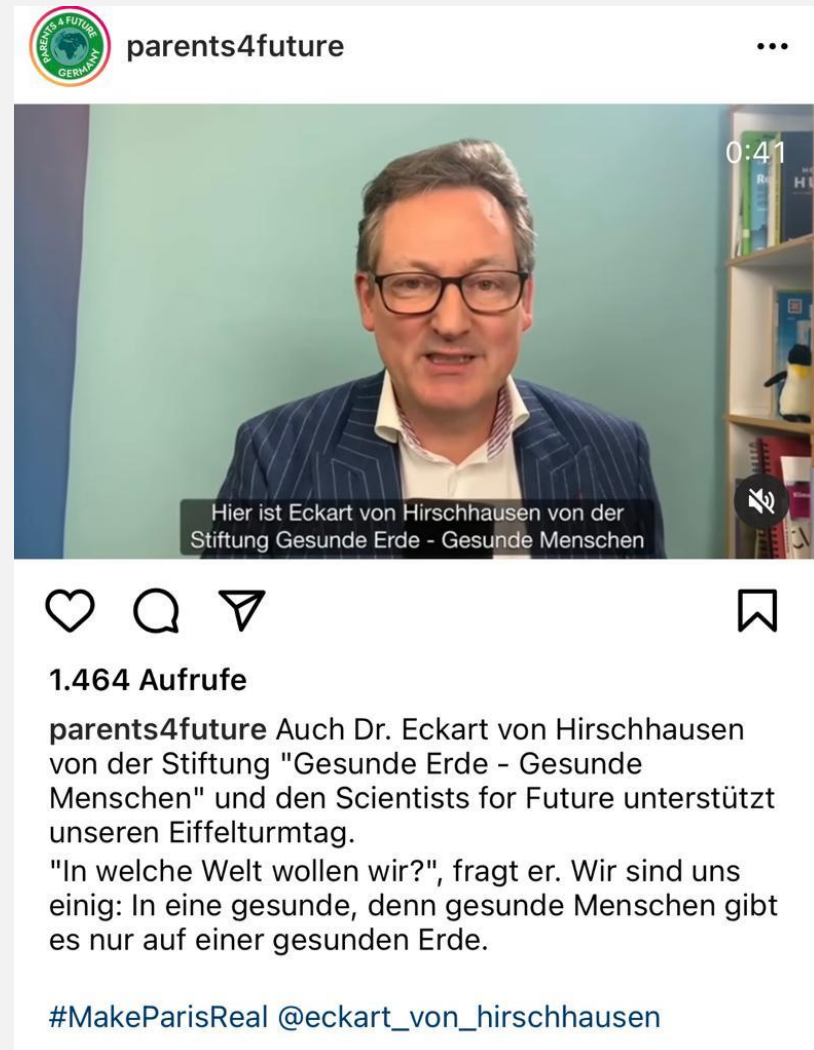


Ihr könnt eure Botschaft
außerhalb eurer
Bubble verbreiten.

Fridays4future



Parents4future



Aber: Auch als kleiner(er) Account könnt
ihr Influencer Marketing betreiben!

Wie? Indem ihr mit sog. Micro-Influencer*innen zusammenarbeitet

Warum Micro-Influencer*innen?



Diese könnt ihr auch mit
einem **kleinerem**
Account erreichen.



Haben meist eine **stärkere**
Community mit höherem
Engagement.



Werden als **besonders**
authentisch wahrgenommen.

1.

**Wie findet ihr
Influencer*innen in
eurem Umfeld?**

Habt ihr einen Städte-Account?

z. B. parents4future München

- ✓ Gastronomie
- ✓ Unternehmen
- ✓ lokale Magazine / Accounts
- ✓ lokale Einzelpersonen (Account sollte öffentlich sein)



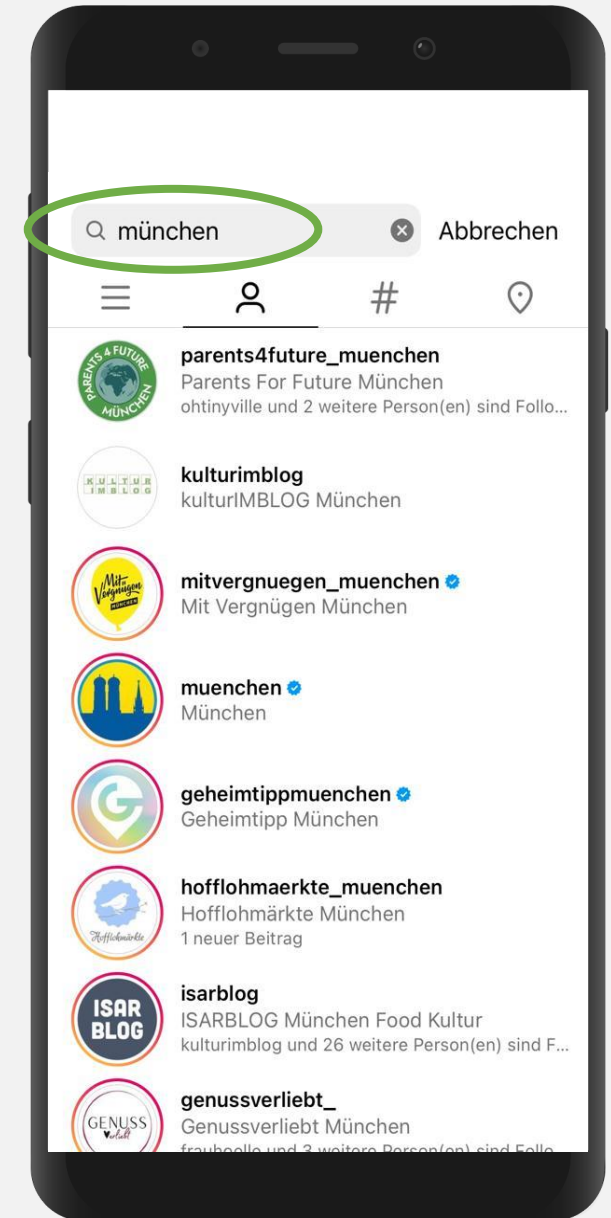
Habt ihr einen Branchen-Account?

z. B. lawyers4future

- ✓ Branchen-Größen
- ✓ thematisch verwandte Accounts
- ✓ Unternehmen
- ✓ Privatpersonen (Account sollte aber öffentlich sein)

Wie findet ihr passende Kontakte?

- Fragt euch: **Wen kennt ihr persönlich?**
- **Recherche** auf Instagram, Facebook etc.
- **Wer beteiligt sich bereits** von sich aus, z. B. nimmt am nächsten globalen Klimastreik teil oder liked eure Beiträge?
- **Managements & Datenbanken** z. B. manana-mgmt.com, likeometer.co



2.

**Wie ihr
Influencer*innen
anspricht**

Wie ihr Influencer*innen richtig anfragt:

Hier gilt: **Mail ist immer besser als Direktnachricht!**

- Direktnachrichten gehen (v.a. bei größeren Accounts) schnell unter
- Ihr könnt euer Anliegen übersichtlicher formulieren und ggf. Material mitschicken

Aufbau einer Anfrage (Beispiel)

1. **Vorstellung:** Wer seid ihr & was macht ihr?
2. **Wie habt ihr die Person gefunden?** Warum gefällt euch das Profil bzw. passt zu euch? Z. B. „Ich habe gesehen, dass du auch auf dem letzten globalen Klimastreik warst / du dich für Nachhaltigkeit einsetzt etc.“
3. **Zweck der Ansprache:** Warum wollt ihr mit der Person zusammenarbeiten? Z. B. „Wir möchten unsere Botschaft nach Klimagerechtigkeit noch weiter verbreiten und würden uns sehr freuen, wenn du uns dabei unterstützt.“

Aufbau einer Anfrage (Beispiel)

4. Konkrete Vorstellung: Um was geht es genau? Werbung für den nächsten Klimastreik? Aufmerksamkeit schaffen für eine Petition? Einladung zu einer gemeinsamen Aktion?

5. Schlussteil: Fragt, ob die Person Interesse hat und nennt am besten eine Deadline für eine Rückmeldung.

Tipps für die Anfrage

Keine Reaktion? Fragt ruhig nach einer Woche nochmal nach.

Plant genügend Vorlaufzeit ein!

Haltet den Aufwand für die Influencer*innen möglichst gering. Liefert ihnen bereits in der ersten Mail passendes Infomaterial mit.

3.

**Wie eine Zusammenarbeit
aussehen kann**

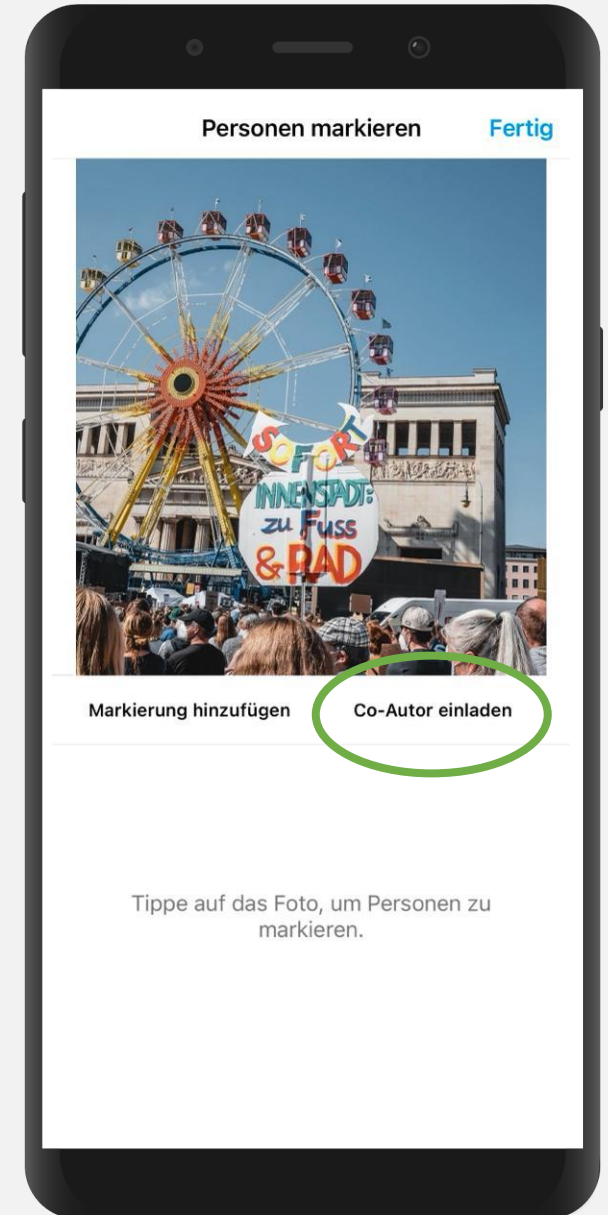
Mögliche Kooperationen:

- Influencer*in teilt eure Beiträge bei sich in der Story
- Influencer*in macht bei sich einen Feed-Beitrag
- Influencer*in gestaltet Inhalt für euren Account (z. B. Unterstützer-Video)



Mögliche Kooperationen:

- Ihr macht einen gemeinsamen Feed-Post
- Ihr dürft den Account übernehmen
- Gemeinsame Aktion, z. B. Schilder basteln, Demonstrieren gehen
- „Markenbotschafter“ über längeren Zeitraum



Influencer Marketing: DOs

Lasst der Person/dem Account die Freiheit, die Kooperation so umzusetzen, wie sie das möchte: Influencer*innen möchten Inhalte veröffentlichen, die zu ihrem Account und zu ihrer Community passen.

Führt eine Excel-Liste, wen ihr bereits angeschrieben habt & wie die Reaktion war. (evtl. sogar übergreifend über mehrere Accounts?)

Teilt die Beiträge, Stories etc. auch bei euch!

Influencer Marketing: DON'Ts

Zu standardisierte Anfragen verschicken: Bezieht euch in eurer Anfrage immer auf den jeweiligen Account.

Nicht zu häufig: Nachfragen ist in Ordnung, aber bitte nicht täglich nachhaken & nicht mehrfach dieselben Accounts anfragen.

Keine Verlinkung bekommen: Sorgt in den vorherigen Absprachen dafür, dass der*die Influencer*in weiß, welchen Account sie verlinken soll. Nur so werden mehr Personen auf euch aufmerksam & ihr könnt die Inhalte bei euch teilen.

Nächste Termine

- 03. März: Insta Biografie & Highlights richtig nutzen
- 07. April: Reels als Reichweitenbringer
- 05. Mai: Posts & Co. easy gestalten mit Canva

Jeden ersten Donnerstag im Monat, von 19-20 Uhr

Habt ihr Fragen?

- kontakt@isar-creative-studio.de
- Telegram (SoMe FF Content Push)