

Influencer Marketing

Mehr Reichweite, Markenbekanntheit & Umsatz durch Influencer

Influencer sind Social Media Stars und erreichen ein enorm großes und treues Publikum. Nicht selten verfolgen Millionen von Menschen ihre Videos oder Posts. Entsprechend nachhaltig ist die Wirkung, wenn Influencer auf ihrem Blog, bei [Youtube](#), [Instagram](#) oder [Facebook](#) Produktempfehlungen aussprechen. 43 % der Menschen, die Influencern in den sozialen Netzwerken folgen, geben an, dass Sie entsprechende Produkte später auch gekauft haben. Eine Kooperation mit solchen Multiplikatoren kann für Unternehmen also äußerst wertvoll sein. Überschneidet sich die Zielgruppe des Influencers mit der Ihren, gewinnen Sie durch Influencer Marketing mindestens an Reichweite und Markenbekanntheit, in der Regel steigern Sie auch Ihren Umsatz.

Dank eines über viele Jahre gewachsenen Netzwerks sowie professionellen Influencer Research Tools finden die Social Media Experten von isemo auch für Ihr Unternehmen den geeigneten Markenbotschafter. Synchron zu Ihrer Zielgruppe, mit hoher Reputation, Glaubwürdigkeit und entsprechender Reichweite. Fordern Sie jetzt ein unverbindliches Angebot an und betreiben Sie, dank der richtigen Social Media Partner, erfolgreiches Influencer Marketing.

<https://isemo.de/#kontakt>

Influencer Marketing Tipps & Best Practices

Als Einstieg in die Welt des Influencer Marketings haben wir ein paar wichtige Fakten, Tipps und Best Practices aus unserer täglichen Arbeit als Social Media Agentur für Sie zusammengestellt. Die Inhalte werden wir immer wieder aktualisieren, um den ständig wachsenden Innovationen, Erfahrungen und Richtlinienanpassungen gerecht zu werden. Für weiterführende Informationen oder Fragen kontaktieren Sie einfach unseren [Influencer Marketing Support](#).

Influencer Zielgruppe

Bevor Sie sich Gedanken über passende Influencer machen, sollten Sie ihre Zielgruppe genau kennen. Wen möchten Sie ansprechen? Alter, Geschlecht, Standort, Interessen – all das sollte genau definiert sein und eines der Hauptkriterien bei der Auswahl eines Markenbotschafters sein. Denn nur wenn sich Ihre Zielgruppe und die des Influencers überschneidet, ist für beide Seiten eine Kooperation sinnvoll.



Influencer Authentizität

Die Glaubwürdigkeit eines Influencers spielt für den Erfolg einer Kooperation eine große Rolle. Ist dieser als wandelnde Litfaßsäule bekannt oder passt Ihre Marke bzw. Ihr Produkt nicht wirklich zu ihm oder ihr, schmälert dieser Umstand natürlich dessen Authentizität und damit den Impact, den eine Produktempfehlung auf Follower haben kann. Deshalb ist es eine wesentliche Frage, wie der Influencer Produkte in seinen täglichen Social Media Beiträgen integriert. Glaubwürdig als ehrliche Empfehlung oder offensichtliche Werbung?

Qualität statt Quantität

Bei der Suche nach einem geeigneten Kooperationspartner sollten Sie sich nicht zu sehr von der Größe des Publikums beeindruckt lassen, auch wenn die Reichweite natürlich ein wichtiger Faktor ist. Denn oft ist die Zusammenarbeit mit einem Influencer der "nur" ein paar tausend Follower hat, aber haargenau Ihre Zielgruppe erreicht, deutlich effektiver als mit einem der zwar ein Millionenpublikum anspricht, aber die Zielgruppe nur streift.

Influencer Value

Kennen Sie Ihre Zielgruppe und haben die interessantesten Influencer identifiziert, dann bieten Sie diesen einen Mehrwert für eine Kooperation. Denn natürlich wird niemand Ihr Produkt oder Ihre Marke umsonst seinem Publikum präsentieren. Überzeugen Sie ihn oder sie von der Qualität Ihres Produkts, zeigen Sie auf, dass Sie die gleiche oder eine sehr ähnliche Zielgruppe ansprechen und bieten Sie attraktive Incentives an. Zum Beispiel freien Eintritt zu Ihren Veranstaltungen, Abos für Ihr Magazin, Gutscheine für Ihren Shop oder eine kostenlose Abo-Lieferung Ihres Produkts.

Weitere Themen aus dem Bereich des Social Media Marketings:

- [Social Media Monitoring](#)
- [Facebook Advertising](#)
- [Youtube Advertising](#)
- [Instagram Advertising](#)
- [Snapchat Advertising](#)
- [Social Media Workshops](#)