

RINGLICHT.DE

DIE INFLUENCER FORMEL

In 5 Schritten zum Influencer

Die Influencer Formel

In 5 Schritten zum Influencer

Geeignet für Foto- und Video Produzenten in den Bereichen Make-Up, Kochen, Vlogs, Technik, Streaming, Gaming und vieles mehr.



Vorwort

Vielen Dank, dass Sie sich für unser E-Book “Die Influencer Formel” entschieden haben. In diesem E-Book zeigen wir Ihnen, wie Sie von 0 als No-Name am Markt anfangen und nur in 5 einfachen Schritten zum echten Influencer werden können.

Bedenken Sie aber, dass Sie hier keine Zauberformel bekommen mit der Sie über Nacht zum Superstar werden. Wie auch in anderen Bereichen des Lebens müssen Sie auch für Ihre Influencer-Karriere arbeiten. Mit den 5 Schritten, die wir Ihnen

zeigen, nehmen Sie aber eine Abkürzung und vermeiden womöglich viele Fehler, die man normalerweise begeht, wenn man am Anfang steht und keinen Leitfaden zur Hand hat.

Nun wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen unseres E-Books “Die Influencer Formel”.

Die Influencer Formel

Sie möchten Influencer werden, wissen aber nicht wo Sie anfangen sollen? Keine Sorge. Mit unserem Leitfaden bekommen Sie 5 klare Schritte an die Hand, mit denen Sie den richtigen Grundbaustein für Ihre Influencer-Karriere legen können. Denn Influencer zu sein bedeutet in erster Linie Überzeugung. Sie müssen andere von einer Sache überzeugen können. Und um das tatsächlich glaubhaft tun zu können, müssen Sie selbst an diese Sache glauben.

In den folgenden Seiten zeigen wir Ihnen, wie Sie den essentiellen Influencer-Skill der Überzeugung lernen können und sich selbst den Grundbaustein für eine steile Influencer-Karriere legen können. Aber klären wir zunächst etwas detaillierter die Frage, was ein Influencer überhaupt ist und was seine Aufgaben sind.

Was ist ein Influencer?

Ein Influencer ist jemand, der eine gewisse Reichweite besitzt und diese ausnutzt, um Produkte und Dienstleistungen von Herstellern zu bewerben. In der Regel werden diese Produkte über Social Media Kanäle wie Instagram, Facebook und TikTok beworben. Das gilt natürlich auch für andere Plattformen wie Twitter und neuerdings auch für LinkedIn.

Was jedoch einen durchschnittlichen Influencer von einem echten Super-Influencer unterscheidet, ist sein Geschick bei der Erstellung von Inhalten. Super-Influencer können kreative Bilder, Bildunterschriften, Videos und Blogs erstellen, die eine Marke im besten Licht zeigen, während sie sich selbst und ihren Followern gegenüber authentisch bleiben. Sie können also andere überzeugen, indem Sie

zunächst sich selbst vom Produkt überzeugen. Nur so kann man als Influencer wirklich authentisch Produkte an eine Zielgruppe vermarkten.

Welche Arten von Social Influencern gibt es?

Influencer ist nicht gleich Influencer. Denn basierend auf der Anzahl der tatsächlichen Follower kann man sie kategorisieren. So gibt es die folgenden 3 Influencer-Typen:

Prominente Influencer

Prominente Influencer sind auch als Mega-Influencer bekannt. Wir sprechen hier von den Kardashian-Jenner's und Cristiano Ronaldo's dieser Welt. Diese Leute haben eine Fangemeinde von weit über 1 Million und können viel Geld für Werbeeinhalte verlangen - oft bis zu 250.000 Euro für einen einzigen Beitrag. Crazy oder?

Makro Influencer

Influencer, die nicht ganz so berühmt sind, fallen in die Kategorie der Makro-Influencer. Sie haben aber eine Anhängerschaft von immerhin 100.000 bis zu 1 Million Followern. Zu ihnen gesellen sich erfolgreiche Online-Experten, die sich selbst eine große Fangemeinde aufgebaut haben, wie zum Beispiel Phil Laude auf Youtube.

Micro Influencer

Ein Micro Influencer hat zwischen 1.000 und 100.000 Follower auf seinen Social Media Accounts.



5 Schritte zum Influencer

Kommen wir nun zu den 5 Schritten, die Sie befolgen sollten um den Grundbaustein dafür zu legen um ein großer Influencer mit über 100.000 Followern zu werden.

Schritt 1: Lernen Sie zu überzeugen

Wie schon vorher erwähnt ist es überaus wichtig, dass Sie gegenüber Ihren Followern authentisch sind und auch überzeugt sind von den Produkten, die Sie über Ihre Kanäle bewerben. Überzeugen Sie sich selbst von den Produkten und Dienstleistungen. Bitten sie dazu die Hersteller mit denen Sie zusammenarbeiten möchten zunächst um eine Probe.

Klären Sie auch unbedingt, dass Sie ihre eigene Meinung zum Produkt äußern können. Denn einige Hersteller möchten manchmal eine Meinung vorgeben und Ihr Produkt im besten Licht präsentieren. Was aus der Sicht des Herstellers natürlich verständlich ist, aber leider entsprechen Herstellerangaben oft nicht der Realität. Wenn Sie das Thema der eigenen Meinung im Vorhinein klären bleiben Sie gegenüber Ihren Followern authentisch und ehrlich.

Schritt 2: Schätzen Sie jeden einzelnen Follower

Egal ob Sie einen oder eine Millionen Follower haben, schätzen Sie jeden einzelnen von ihnen und sehen Sie Ihre Follower nicht als eine Zahl oder noch schlimmer als Geld. Natürlich bringt Ihnen mehr Reichweite mehr Geld, aber vergessen Sie nicht, dass Ihre Follower auch Menschen sind. Sie möchten ja schließlich auch nicht über den Tisch gezogen werden, wenn Sie ein Geschäft betreten.

Empfehlen Sie Ihren Followern nur die Produkte und nur auf die Art und Weise, wie Sie es auch Ihren Bekannten empfehlen würden.

Und noch ein Hinweis: Follower, die nur negative Kommentare schreiben und Dislikes verteilen wird es immer geben. Solange die Kritik konstruktiv ist, können Sie es als Anlass sehen an Ihrem Content zu arbeiten. Sind es willkürliche Hater ignorieren Sie diese.

Schritt 3: Liefern Sie Qualität

Da sind wir auch schon beim Stichwort Content. Denn bekanntlich gilt: Content is King! Egal was Sie tun, tun Sie es mit viel Liebe und Leidenschaft. Denn dann ist in der Regel der Erfolg nicht fern.

Liefern Sie Ihren Followern stets großartigen Content. Ganz egal ob dieser Content von einem Follower oder einer Million Followern konsumiert wird. Bleiben Sie Ihrer Linie treu und verbessern Sie Ihren Content bei Bedarf. Gehen Sie Ihr Equipment durch, was könnte Ihnen Ihre Arbeit

erleichtern oder was könnte Sie bei Ihren Inhalten in einem besseren Licht erscheinen lassen? Licht ist übrigens ein sehr wichtiges Thema, mit der Sie sich näher befassen sollten.

Schritt 4: Interagieren Sie häufig mit Ihren Followern

Wenn Content der King ist, dann ist Interaktion die Queen. Scheuen Sie sich nicht mit Ihren Followern zu interagieren und sich die Probleme Ihrer Zielgruppe anzuhören. Nur so können Sie wissen, an was es Ihrer Zielgruppe fehlt um es dann mit einem passenden Produkt zu lösen. Wenn Sie wissen was das Problem ist, können Sie auch eine Lösung dafür liefern.

Schritt 5: Nicht die Kamera entscheidet, sondern das Licht

Viele Denken, dass Sie unbedingt eine teure Kamera kaufen müssen um ein perfektes Bild zu liefern. Das stimmt aber so nicht ganz. Denn großartige Inhalte kann man auch “nur” mit einem günstigen Xiaomi Smartphone erstellen. Nicht mit einer aufwendigen Bildbearbeitung sondern mit einem einfachen Mittel: Licht!

Licht bzw. Beleuchtung ist bei Fotos und Videos ein unglaublich starkes Mittel, um die Qualität der Aufnahmen um ein vielfaches zu steigern. Als Content Producer für Social Media haben Sie dabei verschiedene Möglichkeiten, mit Licht zu spielen und eine hervorragend beleuchtete Kulisse zu zaubern. Bevor Sie aber nun hingehen und die Glühbirne Ihrer Deckenleuchte austauschen: Sie brauchen Studiolicht.

Eine professionelle Studiobeleuchtung muss dabei nicht immer teuer sein. Und es muss auch nicht immer eine Softbox sein. Es gibt mittlerweile dank der LED Technologie sehr starke Alternativen, die gerade einmal 10 Zoll groß sind, aber eine hohe Qualität liefern. Die Rede ist von Ringlichtern.

Das sind ringförmige Leuchten, die bei Foto- und Videoaufnahmen Objekte gleichmäßig beleuchten und bei Nahaufnahmen sogar die berühmten Glamour-Augen erzeugen. Die Neewer Ringleuchte ist dabei einer unserer Favoriten, die man derzeit für weniger als 100€ erwerben kann. Dafür liefert sie aber auch Studioqualität.

Unsere **Empfehlung für eine bessere Beleuchtung** Ihrer Aufnahmen

Neewer **Ringleuchte**



[Ansehen auf Amazon](#)

Bonus Tipps

Nun da Sie die 5 Schritte Formel als Grundbaustein für Ihren Weg zum erfolgreichen Influencer kennen, bekommen Sie noch einige Tipps mit an die Hand, wenn es ans konkrete Umsetzen geht.



Tipp 1: Interessant und quietschbunt

So sollten Ihre Inhalte gestaltet sein, damit Sie in den sozialen Medien 1. Aufsehen erregen und 2. damit mehr Follower anziehen. Schließlich ist es das, was unterm Strich das Ziel all derjenigen ist, die Social Media nicht nur zum Vergnügen nutzen, sondern um darüber ihr Geschäft zu präsentieren.

Mittlerweile hat sich mehr als nur herumgesprochen, dass Social Media hierfür hervorragend geeignet ist und so ist es kaum verwunderlich, dass sich inzwischen mehr und mehr Geschäftsinhaber hier tummeln, die um die Aufmerksamkeit der übrigen Nutzer kämpfen.

Das hat natürlich zur Folge, dass jeder einzelne immer mehr und vor allem INTERESSANTERE Inhalte präsentieren muss, um überhaupt erstmal wahrgenommen zu werden. Überlegen Sie sich also unaufhörlich, welche Inhalte den größtmöglichen Mehrwert für Ihre Zielgruppe bilden.

Also: Möchten Sie aus der Masse hervorstechen? Wecken Sie das Interesse! Und das geht nunmal am besten mit (wirklich) interessanten Inhalten. Nur damit diese auch wahrgenommen werden, braucht es auch quietschbunte Bilder, um zuallererst mal auf sich aufmerksam zu machen. Denn erst wenn Sie die Aufmerksamkeit auf sich gezogen haben, können Ihre interessanten Inhalte überhaupt wahrgenommen werden.

Wecken Sie Emotionen! Seien Sie kreativ, humorvoll und motivierend. Die Leute lieben Spaß und wenn Sie ihnen ein gutes Gefühl geben, dann kommen sie gerne wieder.

Tipp 2: Hashtags, Hashtags, Hashtags

Nutzen Sie Hashtags, um Reichweite zu generieren und in verschiedenen Themengebieten gesehen zu werden. Allerdings gilt es bei den Hashtags die Balance zu halten zwischen Reichweite und Relevanz. Klar möchte man so viele Menschen wie möglich erreichen, doch sollten die genutzten Hashtags thematisch zu den Inhalten der jeweiligen Posts passen.

Das kann mitunter mühsam werden und so kann es einem schnell passieren, dass man in die Copy-Paste-Falle tappt, um sich den nötigen Zeitaufwand zu sparen. Doch hier ist weniger oft mehr. Daher lieber etwas sparsamer mit der Anzahl der Hashtags umgehen und dafür mehr Liebe ins Detail investieren.

Natürlich muss man auch immer eine Zeit lang testen und ausprobieren, welche Hashtags einem die besten Ergebnisse bringen. Achten Sie darauf, dass die

Hashtags auch wirklich zu Ihren Inhalten passen, damit Sie gezielt diejenigen erreichen, denen Sie auch tatsächlich einen relevanten Mehrwert bieten können.

Tipp 3: Post vs Story

Tag für Tag wird fleißig Content generiert und eifrig auf sozialen Medien geteilt. Was für Ottonormalverbraucher eher Zeitvertreib ist, bedeutet für Influencer oft jede Menge Arbeit. Schliesslich posten Sie nicht nur so zum Spaß, sondern nutzen die sozialen Medien als Werbeplattform um Ihr Geschäft voranzubringen.

Da kann man schonmal durcheinander geraten bei der stetig wachsenden Anzahl an Möglichkeiten, sich und sein Business zu präsentieren...

Nicht nur, dass immer wieder neue Plattformen dazu kommen. Auch innerhalb der einzelnen Plattformen kommen immer neue Funktionen hinzu. Und natürlich will man die volle Bandbreite an Möglichkeiten ausnutzen, um stets präsent zu sein!

Zwei dieser Möglichkeiten wollen wir hier etwas genauer betrachten: Post Vs Story

Während Sie über die regulären Posts eher die Reichweite vergrößern und neue Follower generieren können, sind die Stories das Mittel der Wahl, um diejenigen, die Ihnen bereits (seit längerem) folgen gezielter anzugehen. Hier kann man z.B. auch mal etwas persönlicher werden oder gezielt aktuelle Aktionen bewerben.

Grundsätzlich kann man davon ausgehen, dass Stories eher von Menschen gesehen werden, die einen zumindest schon kennen. Mit Posts hingegen, erreicht man auch immer neue. Behalten Sie dies auf jeden Fall im Hinterkopf bei Ihren Überlegungen, wo Sie welchen Content platzieren wollen.

Ideen ohne Ende

Täglich (oder sogar mehrmals am Tag) auf Social Media zu posten ist am Anfang vielleicht noch spannend. Mit der Zeit kann es aber doch zur Herausforderung werden. Nämlich wenn einem so langsam die Ideen ausgehen, um laufend frischen Content zu liefern. Natürlich mit Mehrwert für die eigenen Follower versteht sich!

Mit diesen 3 Tipps werden Ihnen nie wieder die Ideen ausgehen:

#1: CONTENT CURATION

Man muss nicht immer zu Neue Inhalte produzieren. Es ist auch völlig ok, frühere Posts zu wiederholen oder sie in einem anderen Kontext erneut zu nutzen.

#2: DIE 1-5-10-METHODE

Nehmen Sie sich ein Thema aus Ihrem Fachgebiet und teilen es in 5 Unterkategorien. Nun brauchen Sie nur noch zu jeder Kategorie 2 Posts schreiben und schon haben Sie 10 Posts in der Pipeline!

#3: DIE 3-2-1-METHODE

Diese Methode eignet sich besonders für diejenigen mit einem Lifestyle-Business, die auch gerne mal Privates mit einfließen lassen. Hierbei teilt man seinen Content pro Woche folgendermaßen auf:

3 x Mehrwert 2 x Privat

1 x Verkauf

Dadurch haben Sie auch gleich sichergestellt, dass Sie einmal pro Woche bewusst einen Post für Ihr Angebot machen.

Wenn **weniger mehr** ist

Gerade in der Anfangsphase tun sich viele angehende Influencer schwer und laufen häufig Gefahr wegen Überforderung aufzugeben bevor sie überhaupt richtig losgelegt haben. Wenn Sie sich fragen, wie um Himmels Willen Sie das bloß alles gleichzeitig schaffen sollen mit dem täglichen Posten und dann auch noch Liken, Kommentieren usw. dann dürfen Sie gerne wieder einen Gang runterfahren.

Bevor Sie sich innerhalb kürzester Zeit ins Burn-Out manövrieren, teilen Sie Ihre Zeit lieber sinnvoll ein. Statt sich jeden Tag erneut was aus den Fingern zu saugen, tun's auch 2-3 mal die Woche. Vor allem, wenn einem das Schreiben oder

Aufnehmen und Editieren von Videos noch nicht so flott von der Hand gehen. Wie bei allem anderen, so gilt auch hier: Übung macht den Meister. Und die anderen Tage nutzen Sie für die mindestens ebenso wichtige Interaktion.

Neben Beständigkeit kommt es vor allem auf Beharrlichkeit an. Social Media ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Stellen Sie sich also darauf ein, langfristig am Ball zu bleiben und dazu gehört nunmal auch langfristig fit zu bleiben und nicht durch Überforderung den Spaß zu verlieren, noch bevor es richtig losgeht.

Mehr zum Thema

Beleuchtung

Wie Sie erfahren haben ist die Beleuchtung ein unausweichliches Thema, wenn es um Foto- und Videoaufnahmen geht. Mehr zum Thema Beleuchtung können Sie auf unserer Website Ringlicht.de erfahren, wo wir auch unter anderem verschiedene Ringlichter genauer unter die Lupe nehmen.

[Website besuchen](#)

Auf geht's!

Nun da Sie die 5 Schritte Influencer Formel kennen, steht Ihnen nichts mehr im Weg, um direkt loszulegen und Ihr Influencer Business aufzubauen. Befolgen Sie einfach die 5 Schritte und wenden Sie die Bonustipps konsequent an.

Bei aller anfänglicher Euphorie ist es jedoch wichtig zugestehen, dass es sich hierbei um ein andauernden Prozess handelt, der nicht von heute auf morgen von statten geht. Behalten Sie also stets ihr langfristiges Ziel im Auge, um lassen sich nicht von kurzfristigen Rücksetzern davon abhalten.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!