



Florian Bösenkopf und Branko Markovic, Gründer von influence.vision.

Netzwerk in der digitalen Welt verfügt, wie etwa Facebook, Instagram, YouTube oder eben die eigenen Blogs. Die Reichweite kann sehr klein sein, dann spricht man von Mikroinfluencern; die haben dann ca. 5.000 Follower. Bei großen Playern gehen die Followerzahlen von 100.000 aufwärts bis hin zu mehreren Millionen.

medianet: Welche Themen und Zielgruppen können Sie mit Ihren Influencern abdecken?

Bösenkopf: Das ist querbeet, aber sehr viel Fashion und Lifestyle. Im Moment sind auch Mamablogger groß im Kommen, die beschäftigen sich mit Erziehung und Bildung. Wir sehen auch, dass sich die Influencer immer mehr auf ein Thema fokussieren und sich darauf spezialisieren.

Markovic: Die Zielgruppe, die wir im Moment abdecken, liegt bei Frauen bzw. Männern zwischen 20 und 40. Vor allem unter den 30- bis 40-Jährigen sind viele Mamablogger, die 20- bis 30-Jährigen sind hingegen beim Thema Fashion, Lifestyle und Technology sehr stark.

medianet: Wie sieht der Job eines Influencers im Detail aus, nachdem das Matching mit dem Kunden finalisiert wurde?

Bösenkopf: Nachdem der Influencer beauftragt wurde, bekommt er ein genaues Briefing, also welchen Content will die Agentur/Brand überhaupt haben? Das kann ein Videobeitrag, Blogbeitrag sein, eine Fotostrecke in den jeweiligen gewünsch-

ten Kanälen, Hashtags oder spezielle Erwähnungen, sowie ein Zeitraum und die Botschaft, die übermittelt werden soll. Wenn das alles erledigt ist, kann der Influencer direkt über unsere Plattform sein Reporting ausspielen, welches der Kunde dann direkt in Excel exportieren kann.

medianet: Ist es für den Follower ersichtlich, dass er gerade Werbung sieht?

Bösenkopf: Ja, die Postings sind immer mit dem Wort 'Werbung' gekennzeichnet. Darüber hinaus, in der heutigen Zeit, wissen die meisten, vor allem jüngere User, dass Influencer davon leben, Empfehlungen zu geben.

medianet: Wie hoch ist Ihre Fee?

Markovic: Nachdem ein Deal und das Budget fixiert wurde, erheben wir 25 Prozent des Kampagnenwerts. Das ist üblich für Serviceplattformen, die Anbieter und Kunden zusammenbringen, wie Uber oder Airbnb.

medianet: Warum soll ein Kunde über influence.vision buchen und nicht gleich direkt bei den Influencern selbst?

Markovic: Das ist ganz klar das Reporting und simple Handling der Kampagnen. Denn Reportings sind für die Arbeit von Influencern nach wie vor schwer zu erstellen.

Über unser Tool geht das automatisch; darüber hinaus muss der Kunde mit unserem Tool nicht lang nach den passenden Influencern suchen, das Tool übernimmt die Arbeit. (fej)

medianet

”

... Interessant, eine Plattform nützen zu können, wo ich durch einmalige Eingabe des gewünschten Produkts, sozusagen auf Knopfdruck, zahlreiche Angebote entsprechend meinen Anforderungen erhalte!

Ing. Leopold Lahofer
Inhaber | Mail Boxes Etc.

“

mprintbutler
fast response & better price

Jetzt kostenlos Druckofferte anfordern!

printbutler.medianet.at