

DAS WIE, WAS UND WARUM BEI CONTENT CREATOR:INNEN VERSTEHEN

In der Welt von Social Media folgen Unternehmen und Content Creator:innen häufig drei Hauptstrategien, um ihre Zielgruppen zu erreichen und zu binden:

1. **Lebensweltnahe Ansprache:** Fokussierung auf die Bedürfnisse und Interessen der Nutzer:innen, um eine relevante Beziehung aufzubauen.
2. **Interaktion und Kaufanreize steigern:** Erhöhung der Nutzeraktivität und Kaufanreize, um die Bindung zu intensivieren.
3. **Routinen etablieren:** Gewohnheiten wie regelmäßiges Smartphone-Checken fördern, um die Online-Zeit zu verlängern.

Diese Strategien zielen darauf ab, Nutzer:innen zu bestimmten Handlungen wie dem Kommentieren, Teilen von Inhalten oder Folgen von Trends zu motivieren. Diese Handlungen sind sowohl das Ergebnis als auch der Motor dieser Strategien, da sie dazu beitragen, dass die Zielgruppen länger und häufiger online sind. Dies wird durch schnelle Belohnungen, ständig neue Inhalte und endlose Feeds verstärkt. Dieser Kreislauf unterstützt die kontinuierliche Etablierung dieser Strategien in der Lebenswelt der betroffenen Personen. Hier einige Beispiele aus der Praxis:

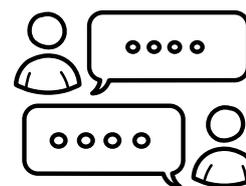
1. Lebensweltnahe Ansprache: **Wie** sprechen Content Creator:innen ihre Nutzer:innen an?

- Emotionen einsetzen: Herz-Emojis, humorvolle oder traurige Geschichten, Ärger ausdrücken
- Direkte Ansprache: „Du wirst staunen, was gleich kommt!“, „Mach mit!“
- Trends und Vorlieben aufgreifen: aktuelle Themen, Challenges, Memes
- Persönliches teilen: „Mein Erfolgsweg“
- Beziehung aufbauen: Vorbilder inszenieren (Influencer Marketing)
- Einfache Lösungen anbieten: „Dieses Produkt macht deine Haut perfekt!“, „Kauf dieses Item und gewinne!“, „Teile den Sound, werde ein Fußballstar!“



2. Interaktion und Kaufanreize: **Was** erwarten Content Creator:innen von ihren Nutzer:innen? / Was sollen diese tun?

- Meinung äußern: „Deine Ansicht? Kommentiere!“, „Deine Meinung zählt!“
- Inhalte teilen: „Nützlich? Teile es!“
- Markieren: „Kennst du Betroffene? Markiere sie!“
- Trends folgen: „Mach mit bei der #IceBucketChallenge!“
- Produkte erwerben: „Hunderte zufriedene Käufer:innen!“, „Nur noch kurz verfügbar!“, „Da du dieses Shirt angeschaut hast ...“
- Kanäle abonnieren: „Abonniere für mehr!“
- Bezahlcontent nutzen: „Mehr Infos bekommst du in meinem Kurs!“
- Unterstützung zeigen: „Kaufe einen Sticker für dein Idol!“
- Pull to Refresh: „Aktualisiere deinen Feed!“



3. Routinen etablieren: **Warum** sind Nutzer:innen länger und öfter online?

- Schnelle Belohnungen: Sofortige Likes/Kommentare, passender neuer Content
- Inspirierender Content: „10 Tipps für ein gemütlicheres Zimmer!“
- Automatisches Abspielen: Ein Video nach dem anderen
- Endloser Feed: Ständig aktuelle Inhalte
- Benachrichtigungen: „Neuer Post von [Freund/Freundin]!“
- Erinnerungen: „Noch nicht geteilt?“, „Shop-Update, nichts verpassen!“
- Gewohnheit: Spaß, Inspiration, Vernetzung und Nutzen führen zum automatischen Griff zum Handy, z. B. bei Langeweile.

