

## Antje Müller: stichwort Influencer-Marketing

Sie sind hip und cool. Sie sind nicht selten unverzichtbares Element von Pausen(hof)gesprächen. Sie setzen Trends und haben den Markt im Griff. Die Rede ist von Social Influencerinnen und -Influencern – den Meinungsmachenden der Social Media-Ära, denen insbesondere jugendliche Follower-Scharen zwischen 14 und 17 Jahren loyal an den Lippen hängen. Die von ihnen praktizierte neue Werbe form des Influencer-Marketings steht für hohe Effizienz, lukrative Beurteilungen und (Produkt-)Bewertungen und ist artverwandt mit bekannten ‚Testimonials‘ oder auch unternehmensnahen, nahezu ehren amtlich engagierten Botschafterinnen bzw. Botschaftern für Marken. Jugendliche lieben deren ‚natürliche Art‘ und gut verpackte emotionalisierte (Werbe-)Botschaften auf Facebook, YouTube, WhatsApp oder Instagram. Ganz nebenbei – beim Zeigen ihrer Kleidung, beim Unboxing oder der Hashtag-Setzung – setzen die je nach Reichweite unterschiedenen Nano-, Micro-, Mid-Level-, Macro-, Mega-Influencerinnen und -Influencer Trends und stellen für manche die persuasiv kommunizierende, parasozial interagierende Schwester oder den Bruder. Angetrieben von zuverlässigen Likes springen Jugendliche auf den mitziehenden ‚Waggon‘ auf, übersehen Schleichwerbung, mangelnde Konsumkritik, stereotype Botschaften, fragwürdige Werte und gar die Instrumentalisierung privater Momente unter den Minis des Influencer-Marketings zu Erwerbszwecken. Was die zumeist professionellen Social Influencer dennoch gut beherrschen ist Orientierung geben, Werte formen und kulturelle Impulse liefern – die helfen dann auch auf dem Pausenhof, um unter Peers Anschluss zu finden und kinder- und jugendkulturelle Zusammenhänge herzustellen (mehr zum Influencer Marketing vgl. Lochowitz 2019 in dieser Ausgabe, S. 61–68).