

Instagram-Followerschaft erweitern

Stand: 17.10.2022

Instagram gehört zu den wichtigsten Werbeplattformen im Social-Media-Bereich. Daher ist es für viele Unternehmen unerlässlich, eine breite und vor allem engagierte Followerschaft aufzubauen. Bei etwa einer Milliarde Nutzern weltweit und einer hohen Konkurrenz dichte fällt es Werbetreibenden jedoch immer schwerer, wirkliche interessierte User zu erreichen und diese für Aktivitäten zu motivieren. Nicht selten setzen Profile daher leider auf die falschen Mittel, um mehr Follower zu erhalten. Insbesondere der Kauf von Nutzern kann sich dabei sehr negativ auswirken.

Aus diesem Grund klären wir im folgenden Beitrag, wie Unternehmen ihre Instagram-Followerschaft sinnvoll erweitern können und welche Methoden besser unberührt bleiben.

Die Bedeutung von Instagram-Followern für Influencer und Unternehmen

Die Social-Media-Plattform an sich und eine breite Followerschaft ist einerseits für Influencer attraktiv, die sich mit ihrem Content selbst finanzieren wollen. Andererseits suchen Unternehmen auf Instagram nach thematisch passenden Kooperationspartnern, die für ihre Marken werben.

Sowohl die Follower-Zahlen als auch die Interaktionsrate dieser stellen dabei wichtige Eigenschaften dar. Denn je mehr Nutzer dem Influencer folgen, desto mehr Bekanntheit erhält er. Beworbene Produkte oder Dienstleistungen können dementsprechend weiter verbreitet werden. Dabei spielt allerdings auch die Zielgruppe eine entscheidende Rolle – denn Kanalthema, Influencer und Marke sollten miteinander harmonieren. Um das zu erreichen, ist eine detaillierte Zielgruppenanalyse der eigenen Produkte und Dienstleistungen sowie der Instagram-Follower essenziell.

Do's and Dont's bei der Erweiterung Ihrer Instagram-Followerschaft

1. Mit erfolgreichen Influencern zusammenarbeiten

Für Unternehmen, die Ihre Produkte oder Dienstleistungen an eine bestimmte Zielgruppe vermarkten oder die Marke interessant machen wollen, ist die Kooperation mit passenden Influencern äußerst attraktiv – vor allem dann, wenn diese eine breite Followerschaft mit hohen Interaktionsraten aufweisen. Denn eine erfolgreiche Kooperation zeichnet sich nicht nur durch steigende Verkaufszahlen sondern auch die Zunahme der Instagram-Follower des Unternehmens bzw. der Marke aus.

Folgende Methoden zählen hierbei als gängig und gewinnbringend:

- **Shout-outs**
- **Gemeinsame Projekte**
- **Challenges**
- **Gewinnspiele**
- **Offlinetreffen**

Beim Shout-out stellt ein Influencer nicht nur die Unternehmensmarke oder bestimmte Produkte vor, sondern weist gezielt auf den Instagram-Account hin. Das kann in Form von regulären Posts, Videos oder

Storys erfolgen – entweder auf Anfrage oder mit etwas Glück ohne Zutun. Ziel ist nicht der direkte Verkauf, sondern die Erweiterung der Instagram-Followerschaft.

Bei gemeinsamen Projekten sind gegenseitige Verlinkungen sehr empfehlenswert: So sehen die neuen Follower direkt die Verbindung zum Influencer bzw. andersherum zum Unternehmen und werden direkt zum Interagieren motiviert. Ähnliche Effekte erreichen Sie, wenn Sie als Kooperationspartner an Presse- oder Influencer-Events teilnehmen.

Gewinnspiele sind eine Form der Zusammenarbeit, bei der das Folgen des Partneraccounts eine Bedingung für die Teilnahme sein kann. So können Sie schnell eine breite Followerschaft aufbauen. Diese Option zeigt sich jedoch nicht als sonderlich nachhaltig, da nach Abschluss des Gewinnspiels viele Nutzer das Interesse am Profil verlieren. Darüber hinaus sollten die Gewinnspielrichtlinien von Instagram beachtet werden.

2. Interessante Inhalte erstellen und verbreiten

Neben gewinnbringenden Kooperationen mit erfolgreichen Influencern sorgen hochwertige eigene Inhalte – der sogenannte **Unique Content** – für einen Zuwachs an Instagram-Followern, insbesondere innerhalb der Zielgruppe. Dabei geht es allerdings nicht vorrangig um die Quantität, sondern die Qualität.

Themenschwerpunkte, Farben und Botschaften sollten konsistent mit der Marke sein und gleichzeitig den Nutzern einen Mehrwert bieten. Je hilfreicher oder ansprechender der Content ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Ihre Followerschaft auf diese reagiert. Dazu gehören liken, kommentieren, teilen und speichern der Beiträge. Weist der Content eine hohe Interaktionsrate auf, geht er viral und erreicht meist zahlreiche Nichtfollower, die Ihrem Account daraufhin folgen.

Viralen Content richtig produzieren

1. Inhalte ansprechend gestalten

Egal, ob Bild, Video oder Text: Jeder Post sollte so gestaltet sein, dass Nutzer sich diesen gern anschauen, dann bleibt ihr Blick automatisch länger darauf ruhen. Das verrät dem Algorithmus von Instagram wiederum, dass es sich um hochwertigen Inhalt handelt. Daraufhin wird er mehr Usern angezeigt. Wichtig hierbei ist, dass Sie beim Content auf ein gutes Mittelmaß achten: Follower sollten die Inhalte nicht innerhalb von Sekunden vollständig erfassen können, aber auch nicht Minuten dafür benötigen, da sie sonst das Interesse verlieren.

2. Zum Interagieren anregen

Damit ein Post sicher viral geht, sollte er Emotionen wecken. Denn auf der einen Seite regen solche Themen – insbesondere als Frage formuliert – den Nutzer zum Nachdenken an, was sich positiv auf die Anschauzeit auswirkt. Auf der anderen Seite wecken sie verstärkt das Interaktionsbedürfnis. Denn persönlich bewegende Inhalte über Liebe, Reisen oder Krankheiten wecken Gefühle, denen gern Ausdruck verliehen wird.

Noch besser funktionieren aber kontroverse oder gar provokative Inhalte wie politische Aussagen oder

Geschmacksbekundungen. Diese regen zum Diskutieren an und erhöhen somit die Interaktion in den Kommentaren. Gleichzeitig werden solche Inhalte häufiger geteilt, was die Followerschaft insgesamt erhöht.

3. Selbst interagieren

Nicht zuletzt erhöhen Sie die Interaktionsrate Ihres Contents, indem Sie selbst aktiv mitkommentieren. Gehen Sie auf andere Meinungen ein, beantworten Sie Fragen und nehmen Sie sich der Kritik Ihrer Follower konstruktiv an. Selbst dann, wenn keine Antwort nötig ist, sollten Sie auf den Kommentar der Nutzer reagieren. Hinterlassen Sie ein Herz oder posten Sie ein lustiges Emoji, je nachdem, was passt.

3. Instagram-Follower über Werbeanzeigen einfangen

Für Unternehmen mit entsprechend verifiziertem Instagram- und verknüpftem Facebook-Profil zählen außerdem Werbeanzeigen zu den attraktiven Optionen, mehr Instagram-Follower zu bekommen. Zwar kosten die Inserate etwa zwischen 15 Cent und 1 €, zeigen dafür allerdings – je nach gewählter Variante – deutlich positive Effekte: Steigende Anzahl an Profilbesuchern, Aufrufen der verlinkten Website oder Erhöhung der Interaktion über Direktnachrichten oder Kommentaren.

Insbesondere im Vergleich zum Bot- oder Followerkauf zeigt sich diese Variante wesentlich sinnvoller, auch wenn keine ganzen Kampagnen erstellt werden können. Die finanzierten Posts erscheinen direkt im Feed der Nutzer und werden daher als weniger störend wahrgenommen. Zielgruppengesteuerte Inhalte sind hier besonders wirksam.

Im Allgemeinen gilt, dass die Inhalte zu Ihren Themen bzw. Ihrer Marke passen, Fotos und Texte das Interesse von potenziellen Followern wecken sollten und Videos meist am besten ankommen.

Werbeanzeigen richtig erstellen

Mit dem Ziel, die Instagram-Followerschaft zu erhöhen, wählen Sie in den Einstellungen zunächst die Option *mehr Profilaufrufe* aus. Im Anschluss fordert Sie die Plattform dazu auf, Ihre Zielgruppe zu definieren. Zur Auswahl stehen:

1. automatisch
2. spezielle Anzeigenkategorie
3. eigene erstellen

Bei Ersterem erstellt Instagram die Werbeanzeige auf Basis Ihrer bisherigen Follower, die als Ihre Zielgruppe gelten. Wurden Abonnenten gekauft oder viele neue durch besondere Aktionen gewonnen, die nicht unbedingt nur themenaffine Nutzer auf Ihr Profil gebracht haben, sollten Sie eine der beiden anderen Varianten auswählen.

Im letzten Schritt legen Sie Budget und Kampagnendauer fest. Es gilt: Je länger Sie die Werbung schalten und je mehr Geld Sie dieser zur Verfügung stellen, desto höher die Reichweite und Erweiterung der Followerschaft. Im Idealfall läuft eine Anzeige mindestens 3 Tage.

Zum Abschluss können Sie Ihre Angaben noch einmal überprüfen und freigeben. In der Regel geht die Anzeige nach wenigen Stunden online. Ab diesem Zeitpunkt erhalten Sie über den Button *Beitrags-Insights* aktuelle Informationen zur Wirksamkeit.

4. Auf Instagram aktiv „arbeiten“

Instagram ist – wie viele andere Social-Media-Plattformen – eine interaktive Plattform. Das bedeutet, dass der Algorithmus Profile positiv bewertet, auf denen viele Interaktionen stattfinden – einschließlich der Hosts. Aus diesem Grund sollten Sie es nicht einfach nebenher laufen lassen und ausschließlich auf die Reaktionen Ihrer Follower hoffen. Nutzen Sie die Möglichkeit und sorgen Sie selbst aktiv für eine rege Interaktionskultur:

- Likes und Herzen verteilen
- Kommentare schreiben
- anderen Nutzern folgen
- Direct Messages pflegen
- Accounts verlinken

Vor allem das Folgen anderer Konten hat sich bei Instagram bewehrt. Denn in vielen Fällen folgen diese zurück, wodurch sie auch deren Abonnenten folgen können. Stück für Stück erweitern Sie so Ihre eigene Followerschaft. Wollen Sie die Profile zusätzlich in einem Post verlinken – also unbezahlte Werbung machen –, sollten Sie allerdings darauf achten, dass die Themen oder Marken zu Ihren Inhalten passen. Können Ihre Follower nichts damit anfangen, verlieren Sie schnell das Interesse.

Zu Follow-Trains oder Follow-Loops zusammenschließen

Thematisch passende Konten können sich zu sogenannten Follow-Trains oder Follow-Loops zusammenschließen. Das Ziel hierbei ist es, die eigenen Follower über einen Post dazu aufzufordern, auch den anderen Profilen zu folgen. Als Anreiz hierfür können zum Beispiel ergänzende interessante Inhalte, gemeinsam organisierte Gewinnspiele oder das Zurückfolgen durch die offiziellen Accounts dienen.

5. Mit Bots die Followerschaft automatisch erweitern

Neben dem eigenhändigen und oft mühsamen Interagieren haben Sie auf Instagram die Möglichkeit, Bots zu kaufen, die verschiedene Handlungen für Sie übernehmen. Das Ganze funktioniert automatisch und lässt sich kaum steuern. Es gibt verschiedene Arten von Bots:

5.1 Follow-/Unfollow-Bots

Die Programme sind dazu designt, anderen Accounts zunächst zu folgen, um ein Zurückfolgen zu erreichen. Anschließend entfolgen die Bots dem Profil wieder.

5.2 Kommentar-Bots

Je nach den personalisierten Einstellungen sind diese Programme auf der Suche nach thematisch passenden Posts anderer Konten. Darunter schreiben sie einen im Vorfeld festgelegten Hashtag als

Kommentar. Der Hintergedanke ist, den Nutzer so auf Ihr Profil aufmerksam zu machen und als Follower zu gewinnen.

5.3 Like-Bots

Ähnlich der Kommentar-Bots sind auch diese auf der Suche nach thematisch passenden Inhalten anderer Nutzer. Statt diese zu kommentieren, hinterlassen Sie allerdings nur Likes und sind damit weniger effektiv.

5.4 Follower-Bots

Instagram-Follower zu kaufen, wirkt auf den ersten Blick sehr attraktiv. Die Zahl der Followerschaft steigt rasant an, ohne dass Sie viel dafür tun müssen. Doch leider hat das wenige bis keine positiven Effekte auf Ihren Account. Denn die sogenannten Ghost-Follower interagieren nicht mit Ihren Posts, was der Algorithmus als negativ wertet.

Demnach sind echte Follower weitaus erstrebenswerter, auch wenn Sie dafür mehr Zeit und Geld investieren müssen. Im Gegensatz zu den Bots liken, kommentieren und teilt eine echte Community Ihre Beiträge, empfiehlt Ihr Profil weiter und wirbt so kostenlos für Sie. Instagram wird positive Bewertungen und hohe Interaktionsraten außerdem gut bewerten und Ihr Konto weiteren Nutzern vorschlagen.

Fazit

Bots sind zwar eine einfache Möglichkeit, die Instagram-Followerschaft schnell zu erweitern. Dennoch ist hier Vorsicht geboten: Viele Nutzer verwenden inzwischen Apps, die insbesondere das Verhalten von Follow-/Unfollow-Bots aufdecken können. Darauf wird der Account entfolgt, blockiert und gegebenenfalls bei Instagram als verdächtig gemeldet. Da die Plattform Bots verbietet, kann dies zu einer kurzzeitigen Sperrung oder langfristigen Löschung Ihres Accounts führen. Abgesehen davon entstehen durch Kommentar-Bots manchmal unpassende, peinliche oder sogar rechtlich bedenkliche Kommentare, was die gleichen Folgen nach sich ziehen kann.

Nicht zuletzt besteht durch Bots ein hohes Datenschutzrisiko. Um sich einzuloggen, verwenden die Programme Ihre Zugangsdaten. Werden die Bots gehackt, kann dies zum Missbrauch Ihres Kontos führen. Das ist vor allem dann problematisch, wenn Bankverbindungen im Profil hinterlegt sind. Bemerkte Instagram den regelmäßigen Zugriff auf Ihr Konto durch Dritte, hat dies ebenso eine Sperrung zur Folge.

Zusammenfassend lässt sich also sagen, dass eine gesunde Followerschaft zu erhalten mit Arbeit verbunden ist. Erstellen Sie hochwertigen Unique Content, wecken Sie Emotionen, interagieren Sie mit Ihren Followern und vergessen Sie nicht den Call-to-Action.