

»2022 NICHT GENUG GELD ZU HABEN, IST FAULHEIT.«

LEON HÜTTL ÜBER VERDIENST IN
ZEITEN SOZIALER NETZWERKE



Ob mit teuren Autos oder Leitsätzen für einen erfolgreichen Lebensstil: Aufmerksamkeit verschafft sich Medienprofi Leon Hüttl durch die Inhalte, die er auf sozialen Netzwerken teilt. Im Gespräch mit dem founders Magazin verrät der Inhaber und Geschäftsführer der Agentur Marketing-Brand, wie er sich von anderen Plattform-Nutzern abhebt und warum gerade diese Abgrenzung eine Basis schafft, die sich für ein erfolgreiches Geschäftskonzept nutzen lässt.

Leon, du hast dich insbesondere auf Social-Media-Marketing spezialisiert. Viele Influencer haben große Reichweiten, aber wenig Umsatz. Wo liegt das Geheimnis?

Das erste Geheimnis ist, kein Management zu haben, an welches die meisten Influencer über 50 Prozent ihres Umsatzes abdrücken. Sie können alle Reichweite aufbauen, aber die meisten haben keine Ahnung, wie viel Gewinn man eigentlich aus der Reichweite holen kann, um ein großes Unternehmen damit aufbauen zu können. Das zweite Geheimnis ist, digitale Produkte zu verkaufen. Statt – wie so ziemlich jeder Influencer, der auf einmal viel Reichweite und Follower bekommt – Merch, also physische Produkte oder Ähnliches zu verkaufen, womit maximal eine Marge von 25 bis 30 Prozent bleibt, sollte man digitale Produkte verkaufen: keine Versandkosten, kaum oder gar keine Herstellungskosten, keine Lagerkosten, unendlich skalierbar, ohne dass die Kosten für Produktion steigen oder ähnliches, und 85 Prozent oder mehr Profit pro Sale! Auf meinem persönlichen Profil auf Instagram habe ich knapp über 10.000 Follower und ich weiß, dass ich mehr Geld damit verdiene als die meisten, die auf Instagram 500.000 oder sogar mehr Follower haben. Also ich rede vom Verdienen, nicht vom Umsatz.

Damals sprach man nur vom Internet. Heute ist Social Media beinahe ein eigener Bereich. Sind die Themen so verschieden? Social Media ist wie eine zweite Welt – nur in klein und auf dem Smartphone. Das Internet ist mehr rein informativ und für das schnelle Googeln geeignet. Auf Social Media kann ich, ohne dass eine Person mich je im realen Leben getroffen hat, innerhalb kürzester Zeit ein enormes Vertrauen aufbauen, indem ich meinen Alltag dokumentiere. Diese Person hat dann das Gefühl, Teil meines Lebens zu sein. Das hilft, um ihr oder ihm dann ein digitales Produkt für beispielsweise 1.000 Euro zu verkaufen. Das ist ein signifikanter Unterschied zum damaligen simplen »Internet«. Dazu kommt, dass wirklich jeder morgen einen Account und Inhalte erstellen kann – sogar ohne sein Gesicht zu zeigen – und sich damit innerhalb von drei bis zwölf Monaten ein Vollzeiteinkommen aufbauen kann. Egal

wie alt, groß, klein oder was auch immer der- oder diejenige ist. Im Jahr 2022 nicht genug Geld zu haben, um der Inflation standhalten zu können, ist Faulheit, nicht: »Es gibt keine Möglichkeit.«

Worauf reagieren potenzielle Kunden im Netz am besten?

Attention! Du musst innerhalb der ersten fünf Sekunden, in denen ein Nutzer, also ein potenzieller Kunde, deine Inhalte konsumiert, seine Aufmerksamkeit gewinnen. Sprich über Dinge, über die sonst niemand spricht! Zeige die reale Welt und nicht nur »Ach, hier ist alles so toll und perfekt und bla bla bla«. Menschen wollen auch deine Fehler sehen, denn nur so können sie sich in dir maximal wiedererkennen und eine Verbindung aufbauen, woraufhin sie dann bei dir kaufen werden. Es gibt Themen, beispielsweise dass die Mehrheit unserer heutigen Gesellschaft zu übergewichtig, also fett, ist. Niemand spricht darüber. Jeder weiß es. Jeder denkt es sich. Also sprich du darüber und potenzielle Kunden werden dir folgen!

Du hast selbst sechsstelligen Kanäle auf Instagram aufgebaut, ohne dich selbst dabei zu zeigen. Wie kann das funktionieren?

Schau dir einen meiner Accounts auf Instagram an: Dort habe ich über 500.000 Follower generiert, ohne mich selbst zu zeigen – und das innerhalb von dreieinhalb Jahren von Null an. Ach ja, und ohne einen Euro in Werbung oder Shoutouts zu investieren. Das heißt: Alles, was ich darüber verkaufe, ist zu nahezu 100 Prozent Profit. Das geht auch nach wie vor. Und um 2.000 bis 3.000 Euro im Monat damit zu verdienen, reichen dir auch unter 10.000 Follower. Du musst eben wissen, wie. Suche dir jemanden, der es

»Investiere in Wissen und setze es dann um und es wird funktionieren!«

schon gemacht hat, und kaufe dich bei demjenigen ein. Investiere in Wissen und setze es dann um und es wird funktionieren!

Wo, glaubst du, geht der Trend hin?

Ganz klar zu TikTok. Jetzt ist die Zeit, um auf TikTok zu starten. Wie jetzt jeder sagt: »Hätte ich mal vor vier Jahren auf Instagram angefangen«, wird jeder in vier Jahren sagen: »Hätte ich mal auf TikTok angefangen.« Jede der Social-Media-Plattformen wird wie TikTok werden, weil es eben so gut funktioniert, was TikTok mit seinem Algorithmus macht. YouTube-Shorts sind auch sehr interessant, denn YouTube und TikTok bezahlen dich schon alleine für Klicks auf deinen Videos – Instagram nicht. Sicherlich wird in Zukunft auch die eine oder andere neue Social-Media-Plattform dazukommen, aber wenn du dir erst mal auf einer Plattform eine große Reichweite aufgebaut hast, dann wirst du mit Leichtigkeit auf jeglicher neuen Plattform dieselbe Reichweite aufbauen können. ♦



Leon Hüttl ist Gründer der Agentur Marketing-Brand und nutzt Social Media selbst erfolgreich. Als Experte und Speaker gibt er sein Wissen branchenübergreifend weiter.