



Die Zukunft der Werbung

NIVEAU

Mittelstufe (B1)

NUMMER

DE_B1_2014X

SPRACHE

Deutsch





Lernziele

 Ich kann über die Zukunft der Werbung sprechen.

 Ich kann Hypothesen über die Zukunft der Werbung formulieren.





Aufwärmen

Lies die Aussage und **beantworte** die Fragen.



Wir sind alle laufende Litfaßsäulen.



Was soll diese Aussage bedeuten?

Stimmst du ihr zu? Warum (nicht)?

Findest du das gut oder nicht? Begründe.





Algorithmen und Werbung

Lies die Aussage und **beantworte** die Fragen.

Einmal habe ich eine Werbeanzeige in einem sozialen Netzwerk gesehen. Da ging es um ein Produkt, das ich noch nie gesehen hatte, das aber sehr cool war und genau auf mich gepasst hat. Es schien mir, als würde mich der Algorithmus besser kennen als ich mich selbst.

Ist dir auch schon einmal so etwas passiert? Glaubst du auch, dass Algorithmen uns besser kennen als wir uns selbst? Warum können Algorithmen so genau bestimmen, was uns interessiert?







Personalisierte Werbung

Lies die beiden Aussagen und **beantworte** die Fragen.



Ich finde personalisierte Werbung super. Es ist doch total nervig, wenn ich immer Werbung für Produkte sehen muss, die mich gar nicht interessieren. So wie im Fernsehen ...

Personalisierte Werbung macht mir Angst! Das heißt doch: Ein Unternehmen hat so viele Daten über dich, dass es genau weiß, was dich interessiert.



Wie denkst du über personalisierte Werbung? Findest du das Konzept gut oder nicht?

Machst du dir Sorgen um deine Daten?





Influencer:innen als Werbepartner:innen

Warum sind
Influencer:innen gute
Werbepartner:innen
für Unternehmen?

Gibt es auch Nachteile für Unternehmen?







Influencer:innen-Marketing



Im Breakout-Room oder im Kurs:

- 1. **Lest** die Fragen im roten Kasten und **schreibt** eine Liste.
- 2. **Vergleicht** eure Ergebnisse im Kurs.

Wofür machen Influencer:innen besonders oft Werbung?

Gibt es deiner Meinung nach auch Produkte, bei denen Influencer:innen-Marketing nicht funktioniert?



2

Du gehst in den **Breakout-Room**? Mach ein **Foto** von dieser Folie.



Influencer:innen-Marketing

10:37

ক অ



Salinda_in_BerlinBali, Indonesien







Gefällt 1.377 Mal

Salinda_in_Berlin Hi ihr Lieben! Ich bin immer noch im wunderschönen #infiniteyouthhostel auf Bali und ich muss sagen, dass es mir hier wirklich unglaublich gut geht! Ich mache jeden Tag Yoga und seit ich die neue Yogamatte von #powerpeople habe, macht das auch noch mehr Spaß. Damit ihr auch erleben könnt, wie toll die Matte ist, habe ich diese Woche auch noch einen Promocode für euch: Mit salinda20 bekommt ihr 20 % Rabatt auf eure Bestellung!

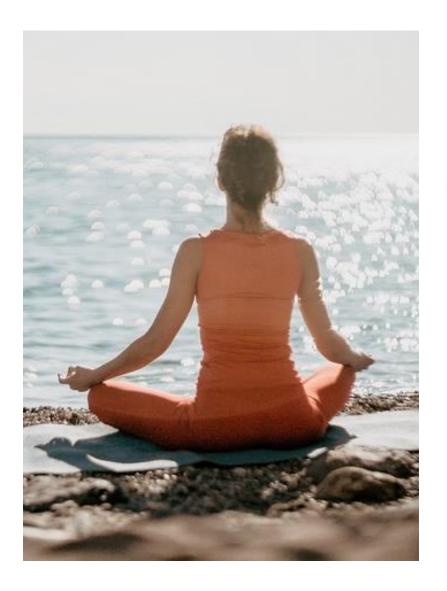
Lies den Post und **beantworte** die Fragen. **Begründe** deine Antworten.

Wie realistisch findest du Salindas Post?

Hast du schon einmal etwas gekauft, nur weil ein:e Influencer:in dafür Werbung gemacht hat?

Würdest du in ein bestimmtes Restaurant gehen, nur weil ein:e Influencer:in dafür Werbung gemacht hat? Würdest du an einen bestimmten Ort oder in ein bestimmtes Hotel in den Urlaub fahren, nur weil ein:e Influencer:in dafür Werbung gemacht hat?





Ich habe diese Woche auch noch einen Promocode für euch

Hast du schon einmal einen **Promocode** benutzt?





Fangemeinschaften?

Viele Fans von Influencer:innen haben das Gefühl, dass sie Teil einer Gemeinschaft sind.

Beeinflusst dies deiner Meinung nach ihren Konsum? Wenn ja, wie?





Und du?

Stell dir **vor**, du bist Influencer:in. **Erzähle**, für **welches** Produkt du Werbung machen würdest und **warum**. Du kannst die Bilder als Inspiration verwenden.











Virtuelle Werbung

Lies den Text und beantworte die Fragen.

Seit ein paar Jahren läuft in vielen Fußballstadien virtuelle Werbung. Wo am Spielfeldrand früher echte Schilder mit Werbung waren, sind heute also Bildschirme. Das Besondere daran: Durch die neue Technologie kann für jedes Land neu entschieden werden, welche Werbung im Fernsehen zu sehen ist. Das ist natürlich vor allem bei großen Spielen wichtig, weil die Menschen überall andere Interessen haben. Deutsche Zuschauer:innen sehen also zum Beispiel Werbung für eine Biermarke, Menschen in Frankreich für eine Computerfirma. Und der Fußballverband kann für eine Werbefläche von vielen unterschiedlichen Unternehmen Geld verlangen.



- 1. Was ist das Besondere an der virtuellen Werbung?
- 2. Warum zeigt man in unterschiedlichen Ländern unterschiedliche Werbung?
- 3. Warum lohnt sich die Technologie für den Fußballverband?





Hypothesen äußern

Lies den Dialog. Welche Formulierungen kann man benutzen, um eine Hypothese zu äußern?



Ich glaube, dass Unternehmen bald gar keine Werbung mehr in Printmedien drucken. Das lohnt sich nicht mehr.

Ja, das vermute ich auch. Das meiste Geld wird für Influencer:innen-Marketing oder Werbung in sozialen Netzwerken benutzt.





Ich kann mir sogar vorstellen, dass Werbung in Zukunft nur noch personalisiert sein wird.

Ich gehe davon aus, dass die Algorithmen immer besser werden.



Malou

Ich ______, dass ...

Ich ______, dass ...

Ich kann mir dass ...

Ich _____ davon aus, dass ...





Hypothesen bilden

Bilde Zukunfts-Hypothesen zu folgenden Themen.

Influencer:innenpersonalisierte Marketing Werbung Fernseh-Algorithmen werbung Außen-Printwerbung werbung



Und in ferner Zukunft?

Formuliere Hypothesen.

Wie stellst du dir Werbung in 100 Jahren vor?

Welche Themen?
Welche Produkte?
Welche Arten von Werbung?





9.

Über die Lernziele nachdenken

Kannst du über die Zukunft der Werbung sprechen?

 Kannst du Hypothesen über die Zukunft der Werbung formulieren?

Was kann ich besser machen? Die Lehrkraft gibt allen persönliches Feedback.



Ende der Lektion

Redewendung

den Namen für etwas hergeben

Bedeutung: mit dem eigenen Namen für etwas werben

Beispiel: Hat er echt seinen Namen für ein Waschmittel hergegeben?! Oh Mann, er macht auch echt für alles Werbung.







Zusatzübungen



Was passt?



Ergänze das passende Wort.

1	Auf in Fußballstadien wird heute oft virtuelle Werbung gezeigt.					
2	Unternehmen suchen häufig nach Influencer:innen als					
3	Viele Influencer:innen haben Damit bekommen ihre Follower:innen Produkte billiger.					
4	In sozialen Netzwerken entscheidet ein, welche Werbung wir sehen.					
5	Viele Follower:innen haben das Gefühl, dass sie Teil einer sind.					

Algorithmus

Werbepartner:innen

Gemeinschaft

Promocodes

Werbeflächen





Sätze bilden



Ich	vorstellen, dass	nur noch	mir	
Werbung	in Zukunft	kann	personalisiert sein wird.	
	gehe	davon	werden.	dass

Ich

immer besser

die Algorithmen



aus,



Produkte der Zukunft



Lies die Aufgabe. Die Produkte unten können dir als Inspiration dienen.

Denke dir ein Produkt der Zukunft aus und überlege dir, wie die Werbung dazu aussehen könnte.

Speicher für Erinnerungen

ein Urlaub im digitalen Universum Kleidung für deinen Avatar

Muskeltraining im Schlaf



9.

Lösungen

- **S. 12:** 1. Für jedes Land kann neu entschieden werden, welche Werbung im Fernsehen zu sehen ist.; 2. weil die Menschen überall andere Interessen haben; 3. Der Fußballverband kann für eine Werbefläche von vielen unterschiedlichen Unternehmen Geld verlangen.
- **S. 13:** Ich glaube, dass ...; Ich vermute, dass ...; Ich kann mir vorstellen, dass ...; Ich gehe davon aus, dass ...
- **S. 19:** 1. Werbeflächen; 2. Werbepartner:innen; 3. Promocodes; 4. Algorithmus; 5. Gemeinschaft
- **S. 20:** Ich kann mir vorstellen, dass Werbung in Zukunft nur noch personalisiert sein wird.; Ich gehe davon aus, dass die Algorithmen immer besser werden.





Zusammenfassung

Zukunft der Werbung

Die Werbung hat sich in den letzten Jahren **deutlich verändert**. Heutzutage **spielen Influencer-Marketing** und **Werbung in sozialen Medien** eine große Rolle.

Veraltete Werbemaßnahmen wie z.B. die Litfaßsäule werden eher weniger genutzt und finden daher kaum noch Beachtung.

Hypothesen bilden

Die Zukunft ist ungewiss, daher nutzen wir Hypothesen um sie vorauszusagen.

Ich glaube, dass ...

- Ich vermute, dass ...
- Ich kann mir vorstellen, dass ...
- Ich gehe davon aus, dass ...
- Es ist vorstellbar, dass ...



9.

Wortschatz

der Algorithmus, -men

die personalisierte Werbung, -en

die Litfaßsäule, -n

die Werbeanzeige, -n

der Influencer, -, -die Influencerin, -nen

realistisch

der Post, -s

der Promocode, -s





Notizen

