

Influencer voor een dag

Lespakket Gezond Geweten





Enkele voorbeelden





Bespreek klassikaal



- Voor welke producten wordt er reclame gemaakt?
- Hoe proberen ze je te overtuigen om dit product te kopen?
- Kom je soms zelf zo'n video's tegen?
- Heb je zelf al eens iets gekocht dat je zag online?

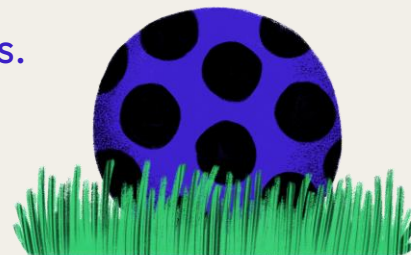


Promoot een product



Promoot een product

- Werk in groep (3-4 leerlingen).
- Kies een product (drankje, eten, supplement, sportkledij, ...). Je mag ook zelf iets verzinnen.
- Maak een overtuigende boodschap van 1 minuut in de stijl van een influencer.
- Eén afgevaardigde brengt de boodschap straks voor de klas.

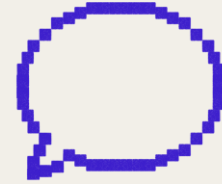




Presentaties



Bespreek



- Waarvoor werd er reclame gemaakt?
- Hoe hebben ze je proberen te overtuigen?
- Wie zou dit kopen?



Stellingenspel





Stelling 1

**Hoe mooier en kleurrijker
iets wordt voorgesteld,
hoe betrouwbaarder.**

Eens



Oneens

Stelling 2

Ik vertrouw een product sneller als een bekende influencer het gebruikt.

Eens



Oneens



Stelling 3

**Iemand in een witte
doktersjas komt
geloofwaardiger over.**

Eens



Oneens

Stelling 4

**Een persoonlijke ervaring is
een goed bewijs dat iets
betrouwbaar is.**

(bv. “Bij mij werkte het echt!”)

Eens



Oneens



Stelling 5

**Dure producten zijn beter
dan goedkope producten.**

Eens



Oneens



**Wat onthoud
je?**



Wie of wat is een influencer?



- **Groot bereik** op sociale media.
- Op **online platformen** zoals TikTok, Instagram, Youtube, ...
- **Beïnvloedt** soms meningen, gedrag en keuzes van volgers.
- **Delen** producten, persoonlijke verhalen, opinies, etc.
- **Organisaties/ bedrijven** werken graag met hen samen.
 - Omwille van groot bereik
 - Meestal tegen betaling



Influencers & reclame



- Een influencer maakt reclame zodra deze **twee voorwaarden** vervuld zijn:
 - Ze plaatsen een product, onderneming, dienst of merk op de voorgrond (mondeling, visueel of in tekst)
 - Ze ontvangen een voordeel van de onderneming achter het merk, het product of de dienst.
- Influencers moeten **tonen dat ze reclame maken**.
 - #reclame, #publiciteit, #advertentie

→ Veel influencers benadrukken dat ze niks promoten waar ze zelf niet enthousiast over zijn. Dat maakt de advertenties meteen **veel persoonlijker** en **geloofwaardiger**.

Waarom zijn ze zo invloedrijk?



- Voelen **herkenbaar en vertrouwd**, “echt”, humoristisch, inspirerend, etc.
- Ze gebruiken **strategieën** om geloofwaardig over te komen:
 - Authenticiteit
 - Storytelling
 - Humor en lifestylebeelden
 - Herkenbare thema's



→ Deze aanpak maakt boodschappen of reclame **subtieler** en **schijnbaar meer te vertrouwen**.



Onbetrouwbare info herkennen: Waarschuwingssignalen

1. Het klinkt te mooi om waar te zijn

Belooft snelle oplossingen of spectaculaire resultaten.

- Bijvoorbeeld “Met dit middeltje verloor ik 5 kg in een week.”

2. Het speelt in op je gevoel

Wanneer een bericht je boos, bang, nieuwsgierig of heel enthousiast maakt, ben je sneller geneigd om het te geloven of te delen.

- Sterke emoties verminderen ons kritisch denkvermogen.
- Sociale media geven meer zichtbaarheid aan berichten die veel reacties krijgen, waardoor emotionele (en soms misleidende) berichten zich sneller verspreiden.

Onbetrouwbare info herkennen: Waarschuwingssignalen

3. Het probeert je iets te laten doen

Denk aan iets kopen, ergens op klikken of het bericht delen.

- Veelgebruikte overtuigingstechnieken:
 - Tijdsdruk: "Alleen vandaag nog!"
 - Schaarste: "Nog maar 3 beschikbaar!"
 - Sociale bewijskracht: "Duizenden anderen gingen je voor."
 - Persoonlijke getuigenissen: "Bij mij werkte het echt!"
 - Kortingscodes: "Gebruik code SUMMER20 voor extra korting."
 - Onwetenschappelijk taalgebruik, zonder verdere uitleg: "Klinisch getest!"





Onbetrouwbare info herkennen: Waarschuwingssignalen

4. De bron is onduidelijk of twijfelachtig

Niet duidelijk waar de informatie vandaan komt, of vage verwijzingen naar “experts” zonder uitleg over wie die experts zijn of het instituut waaraan ze verbonden zijn.

5. Het zaait twijfel over betrouwbare bronnen

Iemand probeert wantrouwen te creëren tegenover experts.

- Bijvoorbeeld “Je dokter vertelt dit niet...” of “Wat experts verzwijgen...”



Betrouwbare info herkennen:

Positieve signalen

1. De inhoud is rustig en genuanceerd

Geen grote beloftes, maar voorzichtige taal. Feiten en meningen zijn duidelijk gescheiden.

2. Heldere bronvermelding

Het bericht verwijst naar een betrouwbaar artikel, onderzoek, expert of officiële instantie.

3. De afzender is duidelijk

Je ziet wie de informatie deelt en kunt nagaan wie of welke organisatie achter het account zit.

Betrouwbare info herkennen:

Positieve signalen

4. De informatie is controleerbaar

Je kunt dezelfde informatie terugvinden bij meerdere betrouwbare nieuwsmedia of organisaties.

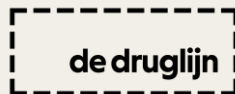
5. De informatie is actueel

Het bericht vermeldt een datum en is niet gebaseerd op verouderde informatie die uit de context is gehaald.

Enkele betrouwbare kanalen



- [Gezondheidwetenschap.be](https://gezondheidwetenschap.be)
- [Zoek.gezond](https://zoek.gezond)
- [In Form \(VRT\)](https://in-form.vrt.be)
- [Druglijn.be](https://druglijn.be)
- [Allesoverseks.be](https://allesoverseks.be)
- [Eetexpert.be](https://eetexpert.be)
- [Watwat.be](https://watwat.be)





**Wat neem je
mee uit de les?**