

INFLUENCERE OG FORBRUG

CASE:

Eleverne i klassen har valgt denne case, fordi den ligner noget, de selv oplever.

Eleverne i klassen følger forskellige influencere og indholdsskabere som tit opfordrer til at man skal købe nogle bestemte produkter. Det kan være make up eller tøj. Det kan også være snacks eller drikkevarer.

Mange i klassen interesserer sig for de trends, som influencerne formidler. Og trendsene skifter hurtigt. Derfor kan man godt føle sig uden for, hvis man ikke følger de samme influencere, som de andre eller hvis man ikke har de produkter, de reklamerer for.

*Læreren giver jer de råd, som jeres børn har givet jer.
Dem kan I bruge, når I skal lave aftaler.*



VI VED:

- At næsten hver fjerde elev i 8. klasse har følt sig presset til at købe bestemte ting for at blive accepteret i klassen. (Børns Vilkår 2025)
- At 74% af eleverne i 8. klasse finder inspiration til ting de ønsker sig på sociale medier. (Børns Vilkår 2025)
- At halvdelen af eleverne i 8. klasse tit laver ting, der koster penge, når de er sammen med deres venner. (Børns Vilkår 2025)
- At influencers forretningsmodel ofte er - mere eller mindre skjult - at markedsføre bestemte produkter eller mærker.
- At både kendte mærker og influencere målretter markedsføring til børn og unge.
- At flere børn oplever at købe ting eller ønske sig ting, som de ikke har lyst til at have, fordi de gerne vil passe ind.

INFLUENCERE OG FORBRUG

EKSEMPLER PÅ AFTALER:

- Vi interesserer os for, hvilke influencere vores børn følger og om de påvirker deres forbrug.
- Vi taler med vores børn om reklamer og influencers forretningsmodeller.
- Vi hjælper vores børn med at finde på samværsformer, der ikke koster penge ved at...

Se også på de anbefalinger jeres børn har givet jer. Måske kan nogle af dem danne udgangspunkt for aftaler.

Jeres opgave er at komme med forslag til nogle **fælles aftaler** eller **hensigtserklæringer** om, hvordan I som forældre støtter den digitale trivsel og fællesskabet i klassen.

**Husk at lytte til
børnenes gode råd!**



AFTALER/ HENSIGTSEKTLÆRINGER