

## **Abstract**

### **Vermarktung über TikTok: Leaderentwicklung auf TikTok anhand des Unternehmensbeispiels Ha-Ra**

Die folgende Arbeit befasst sich mit der Vermarktung über TikTok anhand des Unternehmensbeispiels Ha-Ra. Das Ziel dieser Arbeit ist Team-Leader auf TikTok zu entwickeln und wenn möglich, ein Konzept dafür zu erstellen. Folgende Forschungsfragen werden untersucht: Ist TikTok für Ha-Ra zum Anwerben und Entwickeln von Beratern geeignet? Was sind die Handlungsempfehlungen dafür? Welche Synergien ergeben sich mit anderen Social-Media-Kanälen und inwieweit lohnt sich der Aufwand? Es wird eine Literaturrecherche und zwei Umfragen durchgeführt, die jeweils an zwei Zielgruppen (Berater und TikTok-Nutzer) gerichtet sind. Das Ergebnis zeigt, dass die Berater kein Interesse an TikTok haben und die TikTok-Nutzerschaft kein Interesse am Beraterjob hat. Dennoch gibt es außerhalb der Leaderentwicklung mehr Chancen als Risiken. Das ursprüngliche Ziel und eine Konzeptentwicklung werden eingestellt und es wird Ha-Ra empfohlen zuerst eine Reichweite auf TikTok aufzubauen, die Risiken zu beseitigen und ein Interesse für den Direktvertrieb zu schaffen.