

Influencer Marketing

Was ist Influencer Marketing?

Influencer Marketing bezeichnet die Identifikation, das Targeting und das Pflegen von Beziehungen mit Personen, die Einfluss auf die Zielgruppe des Unternehmens haben. Durch eine Zusammenarbeit mit diesen Personen wird die Zielgruppe indirekt erreicht.

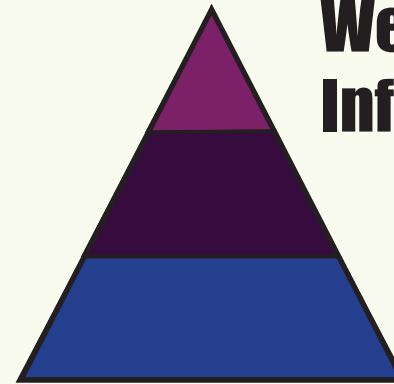
Topziele von Influencer Marketing

- Brand Awareness erweitern
- Social Following generieren
- Image- und Reputationsmanagement
- Vertrauen aufbauen

So gehst du vor

- Ziele definieren
- Passende Influencer finden
- Auf den **Radar** des Influencer kommen (z.B. Content teilen & liken)
- **Interesse** schaffen (z.B. Einblicke ins Unternehmen geben)
- Influencer einladen und **kennenlernen**
- Beziehung formell festhalten und Konditionen festlegen
- Beidseitig vorteilhafte **Beziehung pflegen**

Wer ist Influencer?



MACRO / VIPS

Influencer im Offline Leben, z.B. Berühmtheiten, Politiker, oder Journalisten. 1M+ Follower

MICRO

Fans, lokale Experten und aktive Community Mitglieder, welche mit anderen Fans kommunizieren.
500 - 10k Follower

MAGIC MIDDLE

Online Influencer wie z.B. Blogger und Industry Insider.
10k - 1M Follower

Was bedeutet Influence?

Reichweite

Grösse der totalen Online-Reichweite des Influencers (Followers, Abonennten, etc.)

Resonanz

Engagement der Zielgruppe mit den Inhalten des Influencers (Likes, Shares, Views, etc.)

Relevanz

Übereinstimmung der Interessengebiete des Influencers und des Unternehmens

