

TIPP: SO WERDEN KOOPERATIONEN MIT INFLUENCERN ERFOLGREICH

Hier finden Sie einen beispielhaften Ablauf in der Zusammenarbeit mit Influencern, der Ihnen dabei helfen soll, professionell mit Influencern zusammenzuarbeiten.

01

Kampagnenplanung & Recherche

- A. Auswahl des richtigen Meinungsbildners – siehe auch Tipps zur Auswahl des richtigen Influencers & NoGos im Umgang mit Influencern.
- B. Legen Sie fest, was Sie erreichen möchten: Mehr Follower? Hochwertigen Content? Sales?
- C. Klären Sie das Budget.

02

Die Anfrage

- A. Suchen Sie den direkten Kontakt über das jeweiligen Medium, in dem der Influencer präsent ist.
- B. Führen Sie ein (telefonisches) Vorgespräch.

03

Rahmen der Zusammenarbeit festlegen

- A. Überlassen Sie dem Influencer eine möglichst freie Gestaltung und geben Sie nicht zu viele Vorgaben.
- B. Eine gute Vorab-Kommunikation ist entscheidend.
- C. Sprechen Sie gleich und nicht erst später über Finanzielles.
- D. Klären Sie vorab, welche Rechte es für produziertes Material gibt.

04

Briefing & Konzept

- A. Erklären Sie ausführlich, was das Ziel der Aktion sein soll.
- B. Definieren Sie auch „Nicht-Ziele“.
- C. Erstellen Sie gemeinsam mit dem Influencer ein Konzept inkl. Zeitplan.
- D. Gehen Sie sicher, dass alle involvierten Parteien ihre Rolle verstanden haben.

05

Kooperationsumsetzung & Freigabe

- A. Sobald alle Rahmenbedingungen geklärt sind, kann es in die Umsetzung gehen.

06

Posting

- A. Am Postingtag sollten Sie als Kunde erreichbar sein (z.B. wenn Fragen zum Produkt aufkommen, sodass dann auch direkt der Betrieb dem interessierten User antworten kann, falls der Influencer keine Antwort weiß).
- B. Lassen Sie dem Influencer genügend Freiraum (Vertrauen!).

07

Die Auswertung

Messen Sie den Erfolg der Aktion, z.B. durch

- A. Gutscheincodes
- B. Google Analytics
- C. Erzählungen/Direct Messages (direkte Nachrichten an den Blogger, die sonst niemand sieht, sind oft sehr wertvoll)
- D. Gewinnspiele
- E. Kommentare/Engagement