

28. DEŇ

Úloha:

Nájdite 3 influencerov / influencerky a oslovte aspoň 1 na spoluprácu s vašou značkou.

Vysvetlenie:

Influencer marketing sa v posledných rokoch stal **jedným z najúčinnějších nástrojov** na propagáciu rôznych výrobkov aj služieb.

Influenceri sú osoby, ktoré **majú výrazný dosah a vplyv na sociálnych sieťach**. Často majú vernú skupinu sledujúcich, ktorí dôverujú ich odporúčaniam a názorom.

Spolupráca s influencerom môže **značne zvýšiť viditeľnosť vašej značky**, produktu a priniesť nových zákazníkov.

Pri výbere influencerov venujte pozornosť nielen počtu ich sledujúcich, **ale aj kvalite obsahu**, spätnej väzbe od sledujúcich a ich celkovému imidžu.

Je dôležité, aby ste našli takého influencera, ktorý **zodpovedá hodnotám vašej značky** a môže ju správne prezentovať svojej komunite.

Zamerajte sa na kvalitu, nie kvantitu.

Veľký počet sledujúcich nemusí automaticky znamenať lepší dosah. Menší influenceri, často nazývaní ako "micro-influencers", môžu mať nižší počet sledujúcich, ale ich komunita môže byť aktívnejšia a vernejšia.

LETTNÉ VZDELÁVANIE

28. DEŇ

Hodnoťte autenticitu.

Vyberajte influencerov, ktorí sa zdajú byť skutoční, autentickí a majú vzťah so svojimi sledujúcimi. Ich odporúčania by mali vyznievať prirodzene a nie ako platená reklama.

Preskúmajte ich predchádzajúce spolupráce.

Skontrolujte s akými značkami influencer spolupracoval v minulosti a ako prezentoval ich produkty. Pozrite si staršie príspevky. Nie je tiež dobré, keď má množstvo spoluprác s rôznymi značkami a v každom príspevku propaguje inú firmu.

Komunikujte jasne.

Keď oslovujete influencera, buďte priamočiara, jasná a konkrétna ohľadom svojich očakávaní a podmienok spolupráce.

Ponúknite spravodlivú kompenzáciu.

Nielen finančnú, ale aj produktovú alebo inú formu výmeny hodnôt. Uvedte jasne, čo môžu od vás očakávať výmenou za ich služby.

Budujte vzťah.

Influencer marketing je najúčinnnejší, keď je postavený na autentickom vzťahu medzi značkou a influencerom. Vytvárajte **dlhodobé partnerstvá**, nie jednorazové transakcie.

Monitorujte a hodnotte výsledky.

Po dokončení kampane sledujte a analyzujte výsledky, aby ste zistili, či ste dosiahli svoje ciele a či sa investícia vyplatila.

28. DEŇ

Budte flexibilní a otvorení spätným väzbám.

Dobre je mať jasné očakávania, ale tiež je dôležité počúvať influencersa, ktorý dobre pozná svoje publikum a vie, aký obsah na nich najlepšie zapôsobí.

Vytváranie silných a dlhotrvajúcich partnerstiev s influencerami môže byť skvelým spôsobom, ako zvýšiť povedomie o značke a **priblížiť sa k svojej cieľovej skupine na osobnejšej úrovni.**

Ako nájsť vhodného influencersa / influencerku?

- Na sociálnych sieťach pomocou vyhľadávania hashtagov s vašou technikou alebo všeobecných hashtagov týkajúcich sa ručnej tvorby.
- Každá spolupráca na sociálnych sieťach by mala byť riadne označená. Hľadajte #spolupraca.
- Na svojich sociálnych sieťach dajte vedieť, že hľadáte ambasádora / ambasádorku na spoluprácu.
- Spolupráce so značkami majú veľmi často aj blogeri a blogerky alebo Youtuberi. Koho sledujete rada vy?

28. DEŇ

Vypracovanie úlohy:

LETNÉ VZDELÁVANIE

Po vypracovaní úlohy si užívajte letné dni :)
