

# Influencer marketing

## 1. Sätt en plan och ett mål

Fundera på om du är ute efter en kortsiktig med ett eller två inlägg. Eller om du vill arbeta med personen på lång sikt. Sätt ett mål! Och en budget, börja litet.

## 2. Var ute i god tid

Det kan ta tid att få fram ett inlägg och planering i god tid är därför A och O. Respektera att personen i fråga har egna tidsramar att förhålla sig till.

## 3. Välj utifrån målgrupp och riktning

Definiera vilka du vill rikta dig mot. Tänk brett i början och smalna av när du optimerar dina annonser och kampanjer. Fundera på om du vill avgränsa ditt samarbete geografiskt eller demografiskt. Med en tydlig bild av vilka som ska komma till din sida eller köpa dina produkter blir arbetet enklare att välja ambassadör.

## 4. Välj rätt personer

Gör din egen research genom att kolla i historiken vad de har gjort tidigare. Google, sök och undersök!

## 5. Tydlig brief

Skapa en tydlig uppdragsbeskrivning av vad du vill att personen ska göra och vad de INTE ska göra. Desto enklare och tydligare det är att följa, desto bättre material kommer du få och ett bättre resultat.

# Influencer marketing

## 6. Samarbetet

Nästan den viktigaste delen. Var tydlig med dina förväntningar och ställ extra många frågor på det som är oklart. Som korrektur, märkningar, avsändare, hur säger du namn, varumärke. Vad ska ingå. Ta en extra runda tillsammans med influenserna i det här steget.

## 7. Lansera

Dubbelkollat allt? Bra! Publicera tillsammans. Länka gärna till poster i andras kanaler.

## 8. Följ upp tillsammans

Nu rullar samarbetet och håll koll på din trafik/försäljning så du kan utvärdera om du ska fortsätta eller avsluta. Försök återvända till data och under samarbetet för att få en löpande bild men dra inga förhastade slutsatser för tidigt.