

4 FAÇONS DE RÉCOMPENSER LES INFLUNCEURS

POURQUOI AVOIR BESOIN D'UNE PROPOSITION DE VALEUR ?

Les partenariats d'influenceurs fonctionnent mieux lorsqu'ils sont gagnants pour tout le monde. Votre proposition de valeur doit inciter les influenceurs à devenir des collaborateurs sur le long terme, tout en maximisant le retour sur investissement de la campagne.

BIEN CHOISIR LES RÉCOMPENSES DES INFLUENCEURS

Le choix de la récompense se fait en fonction de votre budget et du type de campagne. Développer des partenariats durables peut contribuer à réduire les coûts sur le long terme.

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Avantages VIP	Faible coût monétaire pour les marques, et fonctionne bien pour les programmes d'ambassadeurs.	La plupart des influenceurs professionnels attendent une certaine forme de rémunération.
Échantillons de produits	Une bonne méthode pour les nouvelles marques/petites marques qui veulent maintenir des coûts peu élevés.	Non adaptée à des collaborations durables avec des influenceurs.
Rémunération	Elle est flexible. Le paiement peut s'effectuer par publication ou par campagne, etc.	Nécessite de consacrer du temps à la négociation, risque pour le retour sur investissement.
Le partage des recettes	Favorise les partenariats, les ventes et le retour sur investissement à long terme.	Les prix des produits pourraient augmenter, tenant compte des bénéfices revenant aux affiliés.