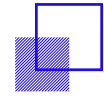




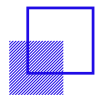
CHECKLIST D'UNE CAMPAGNE D'INFLUENCE RÉUSSIE POUR LA RENTRÉE DES CLASSES.



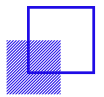
Pré-campagne



Choisissez votre public cible - Voulez-vous atteindre les parents, les adolescents ou les étudiants ?



Sélectionnez les influenceurs et les plateformes - Cette sélection doit être basée sur la meilleure façon d'atteindre votre public cible. Maman-influenceuses sur YouTube ? Étudiants sur TikTok ? C'est vous qui décidez !



Créez votre brief - Choisissez votre type de campagne, la compensation, les formats et le message.



Les **jeu-concours** et des **codes promotionnels** sont idéales pour susciter l'enthousiasme à cette période de l'année !

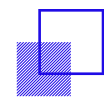


Le **contenu vidéo** génère un engagement élevé. Testez les **astuces shopping** et **mettez sur les vidéos de la vie quotidienne** !

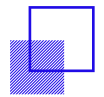


Le bon partenariat sera toujours **authentique** et présentera un contenu à la fois **utile et divertissant**.

Pendant

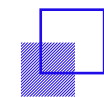


Promouvez et amplifiez la campagne sur les réseaux sociaux de la marque.

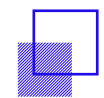


Suivez les ventes - Utilisez des liens d'affiliation et des codes promo uniques pour suivre facilement le nombre de ventes générées par chaque influenceur.

Post-campagne



Procédez aux paiements de vos influenceurs et partagez-leur votre feedback. Réfléchissez aux relations à entretenir pour les prochaines campagnes.



Réutilisez les vidéos, les citations et les images fixes de votre campagne en créant du contenu sur les réseaux sociaux de la marque.