

Influencer kontaktieren

In 6 Schritten zur erfolgreichen Social-Media-Kooperation

Influencer finden

Brainstormen Sie mögliche Kandidat/innen und nutzen Sie Blogerverzeichnisse, Tools etc., um nach weiteren Personen zu suchen. Auch die (noch) unbekannt Newcomer nicht vergessen!



01

02



Kompatibilität checken

Prüfen Sie Ihre engere Auswahl: Welche Kanäle und welcher Content stehen im Mittelpunkt? Passt die Person zu Ihrer Marketingstrategie? Was können Sie ihm oder ihr im Gegenzug bieten?

Erste Kontaktaufnahme

Interagieren Sie! Likes, Kommentare, Reposts – eine erste Kontaktaufnahme, bei der Sie als Follower auftreten, ist der springende Punkt. Sonst kommt Ihre Kooperationsanfrage aus dem Nichts und wird im schlimmsten Fall einfach ignoriert.



03

04



Influencer / Blogger anschreiben

Talk Business: Machen Sie ein konkretes Angebot! Kommunizieren Sie dabei offen, wer Sie sind, worum es geht und was sich Ihr/e Partner/in davon erwarten kann. Achtung: Bloß keine Kooperationsanfrage „von der Stange“!

Gemeinsam Kampagne ausarbeiten

Machen Sie gemeinsame Sache, sobald die Kooperation feststeht. Erstellen Sie zusammen ein Konzept, klären Sie rechtliche Dinge und, ganz wichtig, zeigen Sie sich flexibel! Die Kampagne muss für beide Seiten passen.



05

06



Beziehungspflege und Kampagne auswerten

Werten Sie gemeinsam aus, wie die Kampagne verläuft und zeigen Sie, dass Sie die Arbeit wertschätzen: Bieten Sie ggf. weitere Projekte an, laden Sie zu Events ein, versenden Sie neue Produkte... Eine Influencer-Beziehung endet nicht automatisch, nur weil die Kampagne vorbei ist!