

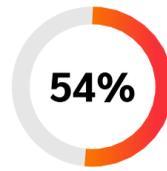
5 étapes pour une stratégie de marketing d'influence réussie



Une stratégie de marketing d'influence réussie repose sur une utilisation efficace des réseaux sociaux.



71 % des utilisateurs sur les réseaux sociaux sont plus susceptibles d'acheter des produits et services s'ils sont recommandés par des influenceurs.*



54 % des utilisateurs recherchent des produits sur les réseaux sociaux.**

Les cinq étapes à suivre pour un programme influenceur solide

1 Identifiez et recrutez les bons influenceurs

Découvrez des partenaires parmi des millions de candidats potentiels dans le monde entier. Recrutez des influenceurs à l'aide de campagnes de nurturing à grande échelle.

Lorsque vous choisissez des influenceurs pour votre marque, soyez attentif à :

- **L'audience** : leurs followers sont-ils des clients potentiels pour vous ?
- **L'authenticité** : parviennent-ils à séduire et convaincre leur audience ?
- **L'engagement** : obtiennent-ils les bonnes réactions ?
- **La géographie** : leur audience se trouve-t-elle là où votre marque se vend ?
- **La qualité** : le contenu proposé est-il au niveau de votre marque ?
- **Le canal** : l'influenceur est-il sur un canal compatible avec votre marque ?



2 Structurez vos KPI

Créez des KPI clairement définis pour rémunérer les performances. Les KPI peuvent être mesurés en coût par clic, coût par lead, coût par vente ou à un taux fixe.

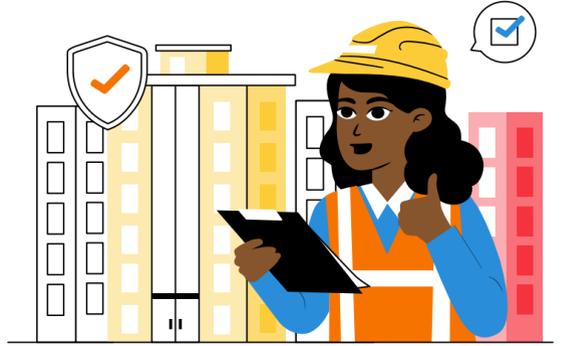
Les KPI suivants vous aideront à évaluer les performances :

- Conversions
- Trafic
- Reach et notoriété
- Croissance de l'audience
- Engagement



3 Suivez vos performances

Trouvez une plateforme qui vous permet de rémunérer vos influenceurs en fonction des KPI que vous avez définis. Oubliez les fichiers Excel interminables. Une solution complète comme impact.com vous permet de suivre l'engagement, les insights du parcours client et les revenus pour alimenter votre stratégie.



4 Ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier

Diversifiez votre portefeuille d'influenceurs partenaires à mesure que vous suivez et évaluez leurs performances. Restez à l'affût des nouveaux talents dans toutes les catégories d'influenceurs, du nano-influenceur à la célébrité. Vous découvrirez peut-être que certaines niches obtiennent des performances exceptionnelles là où d'autres n'ont pas le succès escompté.



5 Regardez votre marque décoller

Maintenant que vous avez défini des bases solides, vous pouvez faire évoluer votre programme influenceur à grande échelle. Avec la bonne technologie de partnership automation comme celle d'impact.com, la seule limite est votre imagination !

