



Influencer* PR 8 Pro-tips

Waar begin je als je influencers wilt inzetten voor je merk, product of expertise? We helpen je een handje met deze 8 PR Pro-Tips.

*We gebruiken het woord influencers, hiermee bedoelen we alle content creators: bloggers, vloggers, YouTubers, Instagrammers, BN-ers, special interest creators, podcastmakers etc.

Starten met influencer PR:

In onze memo Influencer PR 101 hebben we verteld waar je rekening mee moet houden als je wilt starten met Influencer PR. Hieronder delen we onze 8 PR Pro-tips.

- 1** Onderzoek welke influencers er zijn in jouw branche en ga ze volgen. Kijk naar hun doelgroep, wie bereiken ze? Als je producten alleen in Nederland te koop zijn en de influencer heeft veel volgers in het buitenland, dan is het voor jou niet zo interessant. Check ook regelmatig de accounts, want je wilt weten of ze (nog steeds) bij je merk passen.
- 2** Wat wil je bereiken? Ga je voor meer naamsbekendheid, dan wil je bereik en kies je voor influencers met veel volgers. Wil je verkopen, dan kom je vaak uit bij influencers met minder volgers, maar die wel een hoge engagement hebben.
- 3** Like berichten en plaats comments onder geplaatste foto's of video's van influencers die goed bij je product of merk passen. Je maakt niet alleen je merk meer zichtbaar, maar hebt ook meer kans dat je als sympathiek en geïnteresseerd wordt gezien. Oprechte interesse is hierbij de sleutel.
- 4** Influencers zijn over het algemeen meer geïnteresseerd in een langdurige samenwerking dan een eenmalige post. Daarom is het noodzakelijk hen actief te volgen, en voor je iemand benadert na te denken over hoe jij de langere termijn samenwerking voor je ziet. Zo kun je een concreet en uitgedacht voorstel doen.
- 5** Influencers zijn mensen zoals jij en ik, dus kies voor een vriendelijk en persoonlijk berichtje als je vraagt naar een samenwerking. Een zakelijke houding zorgt voor afstand terwijl je juist een band op wilt bouwen.
- 6** Als je een product opstuurt naar een influencer, kun je niet zomaar iets terug verwachten. Ze krijgen veel opgestuurd en veel influencers ervaren dit eerder als vervelend dan leuk. Stuur dus niet zomaar iets op.
- 7** Hun account is hun werk, met de content die ze maken verdienen ze geld. Daarom is het belangrijk om vooraf te bedenken of en hoeveel budget je over hebt voor een samenwerking.
- 8** Steeds meer influencers werken met influencerbureaus. Houd er rekening mee dat bij betaalde samenwerkingen er ook nog eens zo'n 10-20% agency fee wordt gerekend per samenwerking. Zorg ervoor dat je een totaalbedrag afsprekt inclusief agency fee zodat je achteraf niet voor verrassingen komt te staan.

Je hebt nu antwoorden hoe je kunt starten met Influencer PR.

Succes!

Wil je meer leren? In onze [Online Training Moeiteloos in de Media](#) leren we je alle kneepjes van het vak om zelf een supersuccesvolle PR-campagne op te zetten met alle beschikbare tools die er zijn om jouw verhaal te vertellen en verbinding te maken met je ideale klant, zodat deze jou weet te vinden, je de concurrentie voorbij streeft en jij als expert of je merk de spotlight krijgt die het verdient.

Anna Maria en Marieke