



Nagihan Ünüvar
Markam Sen Marka ve Pazarlama
Yönetim Danışmanlığı
Kurucusu & Genel Koordinatörü

Günümüz dijital dünyasında, influencer pazarlama giderek daha fazla önem kazanıyor. Şirketler, markalarını tanıtmak ve ürünlerini pazarlamak için influencer pazarlamayı pazarlama planlarına dahil ediyorlar. Ancak, influencer pazarlamada her zaman dikkatli olmak, tehlikelerden kaçınmak için gereklidir.

Influencer Pazarlama'da Bilmeniz Gerekenler

Bu makalede, influencer pazarlama dünyasında karşılaşılabilecek tehlikeleri ve bu tür sorunlardan kaçınmak için alınabilecek önlemleri ele alacağız

1. Detaylı Araştırma Yapın

İlk adım, işbirliği yapmayı düşündüğünüz influencer'ları dikkatlice incelemek ve araştırmaktır. Influencer'ların önceki iş deneyimleri, takipçi kitlesi, etkileşim oranları ve şahsi itibarları hakkında bilgi edinmek önemlidir. Takipçi sayısı sizi aldatmasın; bazen takipçilerin sahte veya etkisiz olabileceği unutulmamalıdır. Bunun için influencer'ın gerçekliğini doğrulamak çok önemlidir.

2. Resmi Sözleşme Yapın

İşbirliği yapmadan önce, her iki taraf arasında net bir anlaşma oluşturulmalıdır. İşbirliği anlaşması, hangi tür içeriklerin oluşturulacağını, ne kadar ücretin ödeneceğini, içerik hakları ve yayın takvimi gibi ayrıntıları içermelidir. Bu anlaşma yazılı, kaşeli ve imzalı olarak hazırlanacak bir sözleşme ile yapılmalı ve her iki tarafçaimzalanmalıdır.

3. Sahte Takipçi ve Etkileşimlere Aldanmayın

Bazı influencer'lar, takipçi sayılarını artırmak veya etkileşim oranlarını yükseltmek amacıyla sahte takipçi, beğeni ve yorum satın alabilirler. Bu, bir işbirliği anlaşması yapmadan önce dikkat edilmesi gereken bir tehlikedir. Influencer'ın takipçi ve etkileşim istatistiklerini analiz ederek bu tür sahteciliği tespit etmek mümkündür.

4. Ciddi Referansları Dikkate Alın

Daha önce influencer ile çalışmış markaları inceleyin. Bu markaların bilinen, ciddi, itibarlı markalar olmasına dikkat edin ve bu markalarla iletişime geçerek influencer'ın ciddiyetini kontrol edin.

Referanslar, işbirliği yapmayı düşündüğünüz influencer'ın geçmiş performansı hakkında size önemli bilgiler verebilir.

5. Ödeme Koşullarını Netleştirin

İşbirliği anlaşmasının bir parçası olarak ödeme koşullarını belirlemek önemlidir. Ödemelerin hangi aşamalarda yapılacağı ve hangi yöntemlerle gerçekleştirileceği konusunda net bir anlaşma yapmalısınız. Ödeme koşullarını işbirliği sözleşmesinde yazmalı ve tüm ödemelerin banka havalesi yoluyla yapılmasına dikkat edin. Bu, hem influencer'ın hem de markanın adil bir şekilde işbirliği yapmasını sağlar.

6. İçerik Kalitesine Önem Verin

İçerik kalitesi, influencer pazarlamada kritik bir faktördür. Influencer'ın oluşturduğu içerik, markanızın imajını etkiler. İçerik, markanızı ve ürünlerinizi en iyi şekilde temsil etmelidir. Bu nedenle, influencer ile içerik kalitesi konusunda açık ve net beklentiler belirlemek, bu beklentileri işbirliği sözleşmesinde yazmak önemlidir.

7. Influencer'ın Şeffaf Olmasına Dikkat Edin

Dolandırılmamak için işbirliği yaptığınız influencer'dan şeffaflık bekleyin. İçeriklerinde marka işbirliklerini takipçilerine açıkça belirtmelerini sağlayın. Şeffaflık, markanızın ve influencer'ın itibarını korumak için önemlidir.

Özetle, influencer pazarlama güçlü bir pazarlama stratejisi olabilir, ancak aldatılmaktan kaçınmak için dikkatli olunmalıdır. Influencer'larla işbirliği yapmadan önce, dikkatli bir inceleme, net bir işbirliği sözleşmesi, sahte takipçilere karşı dikkat ve şeffaflık teşvik edilmelidir. Bu önlemler alındığında, influencer pazarlama, markanızın başarısına katkı sağlayabilir.