

DIRU ITURRIAK:

Gure diru iturri printzipala gure produktuen salmenta izango da. Akordioen bidez, supermerkatuekin kontaktatuko dugu eta horrela haiek gure fundak beraien supermerkatuetan salduko dituzte. Gure produktuak saltzeagatik, deskontuak egingo dizkigute eta horrela errentagarritasuna lortzen dugu enpresaren ikuspegitik. Publizitatearen ikuspegitik, esan dezakegu, aukera oso on bat dela.

Publizitateak eta bere formatuek etengabe eboluzionatzen dutela egia ukazina da. Horren erakusle da orain dela urte batzuk influencer-en marketina sortu izana, geratzeko etorri zena. Influencer-en marketin-estrategia publizitate-formatu bat da, eta loturak lortzen ditu markak edo enpresak Interneten eragin handia duten pertsonekin erlazionatzeko, zehazki, jarraitzaile ugari dituzten sare sozialetan.

Influencerren ezaugarria da haien edukia babesten duten pertsonen komunitate handia dutela, edozein markarentzat pentsaezina den engagement-mailarekin, bai eta nolabaiteko karisma eta audientzia oso espezifikoeekin komunikatzeko eta konektatzeko gaitasuna ere.

Influencer marketing kanpainak egiteak modu zuzenean eta hurbilean konektatuko zaitu zure publiko objektiboarekin, baina ez duzu lortuko beste publizitate-bide batzuekin. Gainera, zure markarekiko edo enpresarekiko mezu positiboak eta prestigioa zabalduko dituzu, produktu jakin baten inguruan elkarriketa soziala sortuko duzu eta webgune baterantz trafiko handia erakarriko duzu.

