

Metodologia implementării campaniei de influencer marketing

Lansarea MIA creat de BNM a generat un interes sporit din partea utilizatorilor, dar și a creat o serie de întrebări despre securitate, utilizare, activare a contului.

Datorită unui instrument ca influencer marketing vom putea oferi MIA voci omenești, care vor îndruma utilizatorii pe tot parcursul lor cu MIA.

Aceștia vor crea diferite forme de conținut pentru a demonstra utilitatea sistemului de plăți instant, dar și vor fi cei care vor anunța utilizatorii despre schimbările MIA (plafoane de comision, noi funcționalități, etc).

Ne propunem să implementăm o campanie de influencer marketing în 3 etape:

Etapă1. Conceptualizarea campaniei:

La această etapă se va stabili clar scopul campaniei (amplificarea notorietății brandului, creșterea de conturi MIA activate, demonstrația utilizării MIA, anunțarea utilizatorilor despre actualizări ale sistemului de plăți).

Vom identifica profilul detaliat al publicului țintă și vom alege influenceri relevanți pentru acest public. Menționăm, că acest profil ar putea fi unul diferit de cel pe care îl folosim în media clasică.

Identificarea influencerilor potriviți și a formatelor de colaborare.

O listă prealabilă de influenceri cu care am putea colabora:

Youtube:

Integrări în emisiunile (influencerii vor arăta cum activează MIA în app și arată o situație în care acest serviciu este util. Scenariul se aprobă în avans)

- Titania Podcast
- Emisiuni Standupovka
- Nota Doi cu Vadim Cușnir

Instagram/Facebook

Influenceri cu audiență de masă (influencerii vor arăta situații în care se folosesc de MIA, povestesc despre beneficiile, arată cum o activează)

- Lilu
- Banca de bancuri
- Zebra Show
- Zero Doi
- Valeria Țurcanu
- Sabina Rusnac
- Daniela Ciocanu
- Lili Lozan
- Ludmila Adamciuc
- Katy Black

Audiență mai restrânsă, nișată:

- Vicu Țurcan
- Oxana Greadenco (vorbește despre finanțe, investiții, dar are urmăritori și din diasporă)

Telegram:

- Dumitru Ciorici (+ PlayGround podcast)
- [Кишинев в теме](#)
- [Бюджетные путешествия](#)
- [Аффишер Кишинева](#)

TikTok:

- Andrei Cibotaru
- Я Елисей
- Katy Black

La aceeași etapă vom dezvolta și alte formate prin care am putea ajunge la influenceri gratuit, fără a achita inserțiile comerciale (ex. Invitarea la o discuție cu echipa BNM, transmiterea de cadouri și noutăți despre o nouă funcționalitate lansată).

Etapa 2. Implementarea campaniei

Împreună cu echipa BNM vom dezvolta un calendar de campanie și un brief pentru fiecare influencer implicat.

Brief-ul va conține mesajele principale, termenii de colaborare, link-uri, tag-uri, perioada de plasare a materialului comercial, etc.

La etapa de implementare, agenția va monitoriza respectarea condițiilor contractuale de către influenceri, va aproba conținutul creat și va monitoriza rezultatele.

Etapa 3. Raportarea rezultatelor

La final de campanie PRofile va reveni cu un raport, care analizează calitativ și cantitativ implicarea influencerilor. Acesta va conține - capturi de ecran, statistici, engagement rate, nr. de vizualizări și alte detalii în funcție de platformele selectate pentru promovare.