

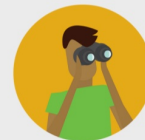
# INFLUTILITY:

## IL NUOVO APPROCCIO STRATEGICO AL MARKETING COLLABORATIVO

Dieci consigli utili alle aziende per un influencer marketing di valore: come utilizzare la co-creazione per produrre contenuti di qualità e stringere relazioni durature.



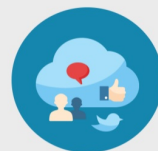
**Seleziona attentamente i tuoi influencer e gratificali in modo meritocratico considerando anche i risultati qualitativi oltre a quelli quantitativi**



**Circondati di influencer con passioni specifiche e autentiche in grado di personalizzare i loro messaggi**



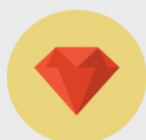
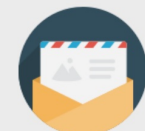
**Crea occasioni di vero dialogo: momenti di consultazione, confronto e scambio di idee**



**Definisci un progetto, i suoi obiettivi e i suoi contenuti ma sii pronto ad accogliere idee e nuovi punti di vista**



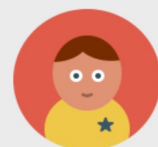
**Partecipa, ascolta e rispondi tempestivamente, in questo modo puoi creare un legame emotivo con i tuoi interlocutori**



**Non chiederti cosa gli influencer possono fare per la tua visibilità ma come tu puoi essere utile per loro. Per le persone conta più il valore che il volume**



**Considera un influencer non un informatore neutrale ma una persona portatrice di un suo punto di vista con cui puoi raccontare storie interessanti e appassionanti**



**Non raccontare solo cosa vendi, ma chi sei, perché lo fai e come lo fai**



**Evita i kit standardizzati, metti a disposizione strumenti creativi e originali per generare advocacy e relazioni genuine**



**Inventa sempre nuove modalità per produrre contenuti nuovi e utili che generino una reazione: dallo storytelling allo storyselling**

