

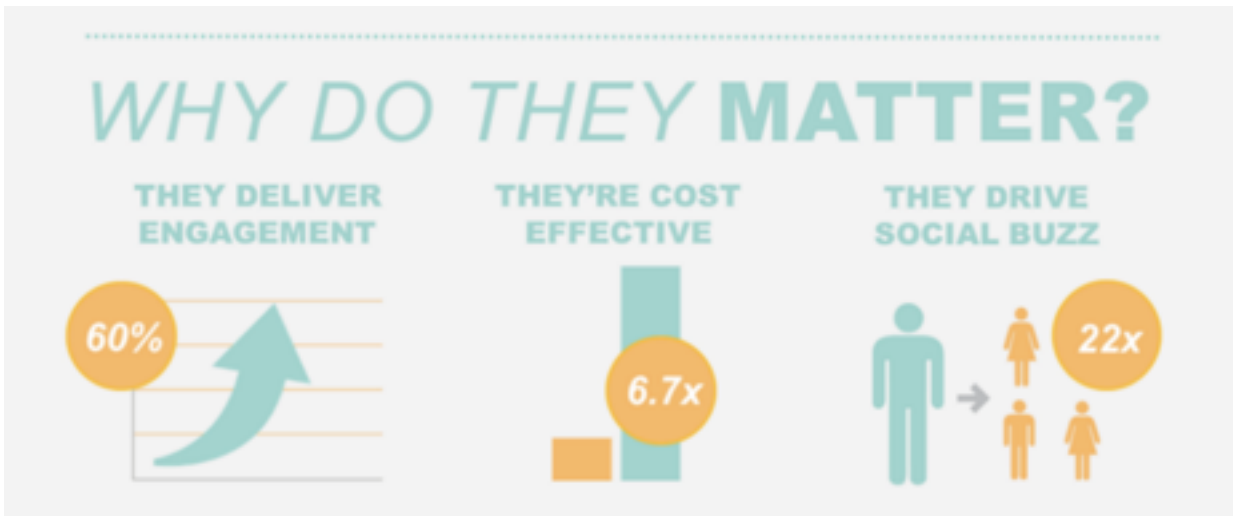
Micro influencer akan jadi “permainan” seru di tahun 2018



Influencer marketing memang menjadi tren pemasaran baru yang sangat menjanjikan. Forbes bahkan mengungkapkan bahwa akun dengan lebih dari satu juta pengikut dapat menghasilkan lebih dari \$ 50 ribu dalam sekali posting konten. Tapi, di 2018 influencer marketing diprediksi akan lebih mengarah pada micro-influencer.

Apa hebatnya micro-influencer?

Meskipun jumlah pengikutnya lebih sedikit, tapi efektivitas pengaruh yang ditimbulkan micro-influencer lebih tinggi. Kenapa? Karena mereka lebih dekat dengan para audiens, berbeda dengan influencer berpengikut jutaan, frekuensi interaksi dengan para audiensnya lebih minim. Selain itu? Coba lihat statistik ini:



Micro-influencer mampu menghasilkan tingkat keterlibatan kampanye 60 persen lebih tinggi. Di mana kampanye tersebut 6,7 kali lebih efisien dibandingkan dengan influencer berskala lebih besar. Jika dilihat dari segi finansial, micro-influencer jelas lebih efektif biaya. Selain itu, micro-influencer juga mendorong 22,2 kali lebih banyak percakapan mingguan daripada konsumen pada umumnya.

Bagaimana memanfaatkan micro-influencer dalam upaya promosi produk?

Sebelum saya bahas mengenai trik memaksimalkan fungsi micro-influencer, Anda perlu tahu beberapa alasannya. Coba pahami ini:



Well, mari kita bongkar satu per satu triknya. Begini:

- Ubah micro-influencer menjadi pendukung (brand ambassador). Ketika seorang influencer telah menjadi penggemar brand Anda, maka ini adalah

kesempatan bagus untuk menawarkan kerja sama. Minimal Anda tidak perlu berusaha terlalu keras untuk meyakinkan mereka. Dari awal mereka memang telah menjadi pendukung merek Anda. Dan jenis influencer seperti ini lebih efektif dalam membangun kepercayaan pelanggan.

- Minta micro-influencer untuk “berkisah” tentang produk Anda. Begini, pelanggan tidak akan benar-benar percaya hanya dengan melihat sebuah posting gambar produk beserta caption persuasifnya. Jika Anda ingin mendapatkan hasil yang maksimal, minta influencer untuk menceritakan produk Anda. Dengan kata lain, produk yang ditawarkan harus benar-benar terlihat seperti bagian kehidupan influencer itu sendiri.
- Jalankan kampanye jangka panjang. Agar hasilnya semakin mantab, Anda tidak boleh hanya melakukan promosi dengan sekali eksekusi. Bekerja samalah dengan para influencer, jalankan promosi secara kontinu. Dengan metode seperti ini, jangkauan audiens akan semakin luas. Promosi yang dilakukan pun bisa lebih mengenai sasaran yang tepat. Plus kepercayaan pelanggan jadi semakin meningkat karena promosi jangka panjang menimbulkan anggapan bahwa produk Anda recommended untuk mereka.

Lalu, bagaimana cara menemukan micro-influencer yang tepat?

Ini masalahnya, banyak akun dengan jumlah pengikut yang termasuk dalam kategori micro-influencer. Tapi tidak semuanya berpotensi untuk menyukseskan kampanye Anda. Jangan sampai buang-buang dana untuk membayar orang yang salah. Jadi? Coba tips berikut ini untuk menemukan influencer yang tepat:

- Cari dari pengikut brand Anda sendiri. Mencari influencer yang telah mengenal produk Anda adalah cara terbaik. Coba periksa pengikut Anda, carilah orang yang tepat dan coba tawarkan kerja sama untuk mempromosikan produk. Paling tidak, Anda tidak perlu susah payah untuk memperkenalkan produk dan membujuk mereka agar mau bekerja sama.
- Gunakan hashtag. Ini adalah fitur untuk mempermudah pencarian yang spesifik. Coba cari orang-orang yang menggunakan hashtag produk Anda,

pelajari profil mereka. Jika cocok, tidak ada salahnya untuk menawarkan sebuah kesepakatan.



- Cari influencer lokal. Jika perusahaan Anda beroperasi pada area tertentu (misalnya, layanan pengiriman barang), maka cobalah untuk menggaet influencer lokal. Atau dengan menggunakan hashtag yang berbau lokal. Bisa jadi Anda akan menemukan banyak micro-influencer yang mau diajak bekerja sama.
- Otomatisasi pencarian. Riset manual memang memakan banyak waktu. Coba gunakan tools seperti BuzzSumo, Klear dan Ninja Outreach untuk menemukan micro-influencer yang tepat.

Source:

<https://medium.com/swlh/why-micro-influencer-marketing-is-the-game-in-2018-fdeda0993c36>

<http://metakave.com/the-power-of-hashtag-and-why-you-should-use-it/>

<https://www.pexels.com/>