

[ GUÍA PARA SUPERVISAR Y NEGOCIAR CON INFLUENCERS ]






## *kit de freelancer a equipo*


→ Liderar, supervisar y negociar  
con influencers, siendo  
intermediario de una marca.

Si sos el puente entre el  
cliente y el creador, aquí  
te va el **consejo**.






## GUÍA PARA LIDERAR, SUPERVISAR Y NEGOCIAR CON INFLUENCERS O MICRO CREADORES SIENDO INTERMEDIARIO DE UNA MARCA.



Cuando liderás un equipo en una agencia o proyecto, te toca hacer de todo un poco: **vender, planear, ejecutar...** pero también **negociar e intermediar** con creadores de contenido, y eso tiene sus reglas si querés que las cosas salgan bien.

En **Hola Marketing** usamos este método para mantener el orden, cuidar al cliente y también al influencer.







# 1. BUSCÁ AL INFLUENCER CORRECTO

(COMO LÍDER, NO COMO FAN)

**No elijas por likes. Buscá que cumpla con estos requisitos:**

- Tiene una comunidad alineada al rubro del cliente
- Sabe comunicar con claridad y estilo
- Tiene valores parecidos a la marca
- Se nota profesional (aunque tenga pocos seguidores)



**Usá herramientas como:**

- Instagram/TikTok: buscá por hashtags + ubicaciones
- YouTube: ideal para creadores más profundos



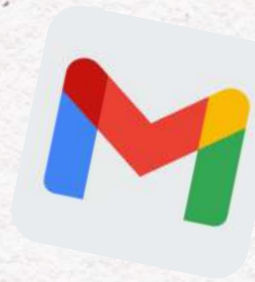
**INFLUUR (APP)**  
Plataforma clave. **Te permite filtrar, contactar y cerrar acuerdos formales** con creadores verificados. Re pro y segura.







## 2. PREPARÁ EL BRIEF PARA PRESENTAR CON CLARIDAD



El creador necesita tener **TODO** claro desde el día 1.  
Tu equipo debe presentarle:

- QUÉ SE ESPERA QUE HAGA (EJ: REEL + 2 HISTORIAS CON LINK)
- CUÁL ES EL OBJETIVO DE LA MARCA CON ESTA ACCIÓN
- QUÉ TONO USAR, QUÉ EVITAR (PALABRAS, TEMAS SENSIBLES)
- QUÉ PUEDE OFRECERLE LA MARCA A CAMBIO: PRODUCTO, DINERO, COMBO, COMISIÓN, ETC.



### CONSEJO DE LÍDER A LÍDER:

Mandale todo por mail o Notion, que quede por escrito.



### 3.

## NEGOCIÁ DESDE EL RESPETO PERO CON CLARIDAD

Si sos el **intermediario**, tenés que negociar y cuidar ambos lados, sobre todo el de la marca que es quién te contrató:

- ACORDÁ FECHAS CLARAS DE PUBLICACIÓN.
- PEDÍ CONTENIDO PARA APROBAR ANTES SI EL CLIENTE LO NECESITA.
- COORDINÁ LOS PAGOS Y MÉTODO (ZELLE, PAYPAL, MERCADO PAGO, STRIPE, ETC.).
- SI HAY INTERCAMBIO, ASEGURATE QUE EL PRODUCTO LLEGUE.
- CERRÁ CON UN CONTRATO, AUNQUE SEA SIMPLE, Y GUARDALO.

*El influencer tiene que saber que no puede compartir datos del cliente, ni cambiar el guión sin avisar.*





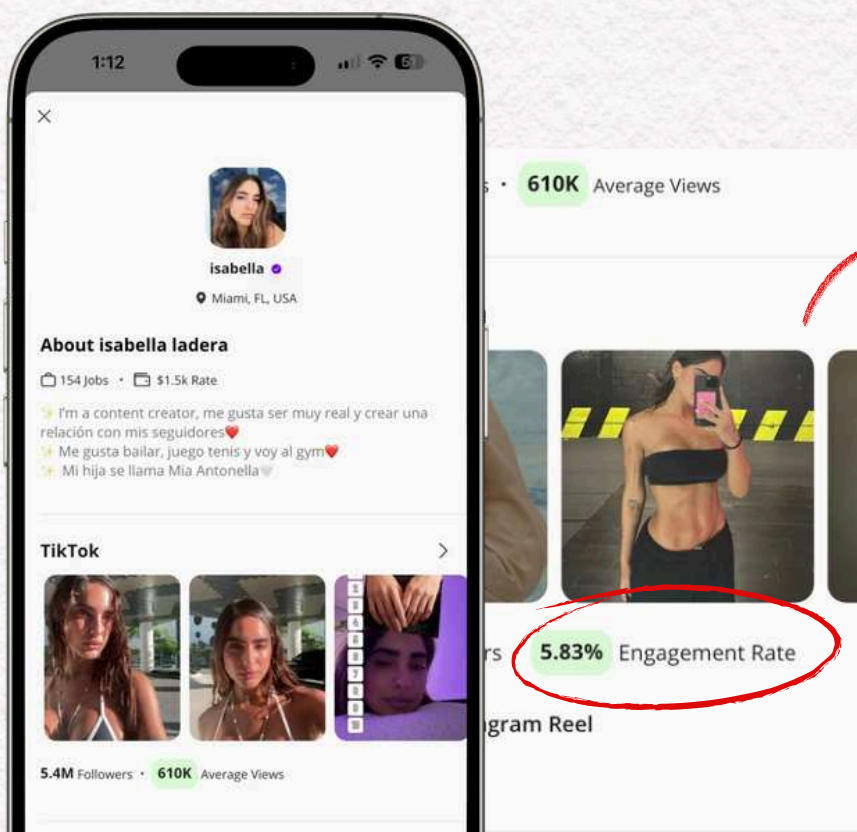
## 4. SUPERVISÁ EL CONTENIDO SIN PERDER LA BUENA ONDA



Una vez que empieza la colaboración:

- PEDÍ QUE TE COMPARTA EL MATERIAL ANTES DE SUBIRLO.
- REVISALO CON TU EQUIPO → CORREGÍ SI HACE FALTA.
- PASALO AL CLIENTE SOLO CUANDO ESTÉ 100% APROBADO. 🔥
- PEDÍ INSIGHTS LUEGO DE PUBLICADO (ALCANCE, INTERACCIONES, RESPUESTAS).

Esto ayuda a mostrarle resultados al cliente y mantener todo en orden.



*El engagement siempre es lo más importante al momento de aceptar la colaboración*



## 5.



## MEDÍ, GUARDÁ Y MEJORÁ

Todo contenido que suba un influencer para tu cliente es:

- PORTAFOLIO
- MÉTRICA PARA MOSTRARLE AL CLIENTE
- MATERIAL PARA REPETIR O AJUSTAR EN PRÓXIMAS CAMPAÑAS



Guardá todo en Drive, con carpetas bien organizadas.



*Por cliente le creamos este archivo para hacer su propia base de influencers*

A1	Nombre	Usuario	Seguidores	País	Publico	Servicio	Contacto	Estado
1	Paola Moreno	<a href="#">paolamorenou_7i</a>	hasta 80mil seguidores	Estados Unidos	mujeres miami, más 24, posible publico turista(?)	Viajes, Lugares Escondidos	SI	Respondió
2	Gabriela Romero	<a href="#">gabrielaromero117i</a>	hasta 80mil seguidores	Estados Unidos	Micro influencer, más 18	Foodie	SI	Respondió
3	360 Val	<a href="#">https://www.instagram.com/360val/?igsh=MmFicHhBmcGo5dTd1</a>	hasta 30mil seguidores	Estados Unidos	más 20, mujeres en miami, lifestyle	Miami content creator	SI	Respondió
4	From apple to orange	<a href="#">https://www.instagram.com/fromappletoorange/?igsh=XQ2eXBthHRudXBy</a>	hasta 80mil seguidores	Estados Unidos	Micro influencer, más 25, emprendedora, motivacional, publico en ny	fashion, food, beauty, travel, lifestyle	SI	Pendiente
5	Fiore Ayvar	<a href="#">https://www.instagram.com/fioreayvar/?igsh=MVWnhXh2MzNhNi3bwe</a>	hasta 80mil seguidores	Estados Unidos	Collab con art basel, mujeres, más 25	Miami Content Creator	SI	Respondió
6	Taylor Carasco	<a href="#">https://www.instagram.com/taylorcarasco/?igsh=MWx2NWFiMHYzb2NtaA==</a>	hasta 100mil seguidores	Estados Unidos	mujeres, más 25, buen engagement	Beauty/Food/Fitness	SI	Respondió
7	Katty Heredia	<a href="#">https://www.instagram.com/kattyheredia/?igsh=ZDQzMmh2cmphbmVp</a>	hasta 100mil seguidores	Estados Unidos	microinfluencer, mujeres, más 20	Beauty • Fashion • Lifestyle	SI	Respondió



## BONUS DE LIDERAZGO:



- Usá **Influur** si no querés andar detrás de mil DMs. Tiene todo **integrado**: creadores filtrados por país, ciudad, nicho, idioma, contratos y pagos.
- Creá una **base de datos interna** de influencers confiables para tus tipos de clientes interesados en este servicio que puedes gestionar.
- Cada vez que trabajás con uno bueno → lo **guardás** para futuros proyectos.
- Pagales a tiempo. Si querés **ser agencia seria**, eso habla de vos. Aunque implique pagar primero y que luego la marca te reembolse.

Si liderás un equipo, que tu gente vea cómo tratás vos a un creador: con claridad, respeto y visión de futuro.

Negociar bien no es pagar menos: es cuidar a la marca, al influencer y al equipo para que todos salgan ganando.



Convertite en ese líder que sabe **mediar, inspirar y hacer que las cosas pasen sin drama**. Porque si algo aprendimos en Hola Marketing es que no se crece solo con talento, se crece con **organización, humanidad y equipos** que saben cómo **liderar relaciones externas con excelencia**.

