كيف يستفيد «المؤثر» من مواقع التواصل

ذكر تقرير «نظرة على التسويق المؤثر 2016» أن 86% من المسوقين سيقومون بدمج التسويق من خلال المؤثرين في خططهم التسويقية خلال 2016. ويقوم التسويق المؤثر بتحديد الأفراد الذين لديهم تأثير في المشترين المحتملين، وتوجيه الأنشطة التسويقية حولهم.
وفيما يلي أهم 5 طرق التي يحوّل المؤثرون من خلالها حضورهم في مواقع التواصل إلى أموال.

%68
من خلال مراجعة المنتجات

%67
النشر على مواقعهم

%49
التسويق الموازي

%47
الدفاع عن العلامة التجارية

%44
خدمة "آد سينس" من غوغل

أهم منصات المؤثرين

- المدونات %37
- فيسبوك %25
- يوتيوب %6
- انستغرام %6
- تويتر %5
- بينترست %2
- غوغل بلس %2
- فاين %2
- أخرى %15

إعداد: وائل اللبابيدي - غرافيك: أسيل الخليلي

المصدر: «بلوغ مينت» - «بي آر نيوزر»

البيان