

10 Consejos para convertirse en el mejor micro influencer

Binfluencer recoge en este decálogo las principales recomendaciones a seguir por aquellos que comienzan en el mundo del Marketing de Influencia

El Marketing de Influencia se ha convertido en una salida profesional no sólo para famosos e influencers reconocidos que han hecho de ello su modo de vida y principal fuente de ingresos, sino también para usuarios con una red a partir de 5.000 seguidores que desean obtener un complemento económico. Según Binfluencer, los micro influencers son cada vez más demandados por las marcas, al proporcionarles audiencias más segmentadas, mayor engagement, así como más frescura y autenticidad.

“Quizás algunos de nosotros podríamos ser micro influencers sin saberlo, y nos damos cuenta de ello cuando una marca nos propone alguna acción de colaboración. Se trata de un terreno que empieza a profesionalizarse cada vez más, y donde las marcas valoran la especialización, pero también la calidad y la cohesión de la comunidad”, explica Javier Yuste, CEO y cofundador de Binfluencer.

Por ello, esta startup española de ámbito global especializada en Marketing de Influencia ha confeccionado un decálogo con consejos para todos aquellos que comienzan en este mundo y quieren convertirse en un buen micro influencer:

- 1.- Escoger un tema y ceñirse a él: para influir en los demás conviene erigirse en especialistas, ya sea en algo general (moda) o en algo más concreto (bolsos). Cuanto más específico, menos competencia.
- 2.- Mantener el feed cuidado y con una estética uniforme: las marcas buscan profesionalidad y calidad, incluso en un influencer amateur.
- 3.- Hacer comunidad: interactuar con los seguidores, responder a sus sugerencias de contenido y agradecer sus comentarios siempre que se pueda.
- 4.- Interactuar también con otros influencers de ámbitos afines: Dará credibilidad y seguridad.
- 5.- Ofrecer algo a cambio: Por ejemplo, dar la oportunidad a marcas pequeñas de hacer sorteos en el perfil. Ambos aumentarán seguidores, además de fidelizarlos.
- 6.- Si la montaña no va a Mahoma...: Si se quiere dedicarse a esto no se debe esperar sentado a que llamen. Si una marca es de interés o se siente afinidad con ella, hay que acercarse.

7.- Ser constante: Los seguidores no se multiplican de un día para otro (de hecho, si esto sucede, es sospechoso). Trabajar cada día para hacer del perfil un espacio atractivo.

8.- Utiliza bien los hashtags y las localizaciones: Será más fácil ser encontrado y seguido. Incluso se puede crear un hashtag específico , que defina a uno mismo y sirva para buscar las publicaciones.

9.- Ser profesional y puntual: Si se recibe un encargo de una marca, hay que asegurarse de cumplir los plazos y los formatos de entrega.

10.- Ser uno mismo: No se debe intentar copiar a otros o impostar. Se nota y no gusta.

A través de la plataforma de Binfluencer, las marcas y las agencias de Marketing pueden acceder a más de 1 millón de influencers de todo el mundo, categorizados y parametrizados para conocer su impacto real, así como su tarifa según precio real del mercado, lo que les permite calcular fácilmente el coste de sus campañas y el retorno de la inversión.

Datos de contacto:

Binfluencer
619149712

Nota de prensa publicada en: [Alcorcón](#)

Categorías: [Moda Marketing E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>