

GUADAGNARE CON I SOCIAL



In questo eBook analizzeremo i metodi più usati e, sicuramente, quelli più efficaci per monetizzare con i social network.

1. Post sponsorizzati sui social media

I post sui social media sponsorizzati sono uno dei modi più popolari per gli influenzatori di guadagnare con i social media. È quando i marchi o gli esperti di marketing ti pagano per promuovere un determinato marchio o prodotto in un post sui social media. Il post può riguardare interamente il prodotto oppure può contenere più prodotti contemporaneamente. È possibile creare post di

recensione, post informativi o semplicemente caratterizzare e taggare i prodotti.

Gli influencer di Instagram possono vedersi addebitare tra € 110 e € 1260 per post sponsorizzato. Ma il costo può variare in base a una serie di fattori come il numero di follower che hai e il settore in cui sei specializzato.

Il rapporto ha rilevato che gli influencer che hanno meno di 2000 follower possono addebitare un costo di circa € 110 al post e quelli con un numero di follower compreso tra 2000 e 5000 si fanno pagare in media € 125 a post. Il costo per un post sponsorizzato aumenta e quando avrai più di un milione di follower, potresti guadagnare circa € 1260 per un singolo post su Instagram.

Ciò significa che è fondamentale che tu provi ad aumentare ulteriormente il tuo seguito (leggi il nostro articolo su come aumentare i tuoi follower) creando contenuti coinvolgenti regolarmente e ospitando contest di omaggi che richiedono ai partecipanti di seguirti.

2. Diventa un ambassador del marchio

Puoi anche guadagnare sui social media diventando un rappresentante del marchio o un ambasciatore del marchio. Normalmente si tratterebbe di un contratto prolungato della durata di almeno un paio di mesi anziché solo una partnership una tantum. In alcuni casi, il contratto può durare anche per diversi anni.

Quando sei un rappresentante del marchio o un ambasciatore del marchio, otterrai prodotti gratuiti dal marchio. In cambio, dovrai promuovere questi

prodotti sui social media. Alcuni marchi potrebbero pagare un costo aggiuntivo per ogni contenuto creato dai loro ambasciatori. Oppure potrebbe esserci anche una clausola di compensazione in cui guadagni una percentuale o una somma fissa per ogni conversione che guidi.

3. Marketing di affiliazione

Un altro modo eccellente per gli influenzatori di fare soldi sui social media è sfruttare il marketing di affiliazione . In questo tipo di accordo, è possibile rivolgersi a marchi o rivenditori che offrono programmi di affiliazione. E una volta che sei stato accettato come affiliato di marketing per il marchio, ti verrà fornito un link o codice univoco che verrà utilizzato per monitorare le tue conversioni.

È possibile creare post in cui rivedere, presentare e / o promuovere i propri prodotti. A seconda del

**marchio o del rivenditore per cui stai lavorando,
potresti dover acquistare il prodotto da solo.**

**Oppure potresti essere in grado di scegliere da una
collezione di prodotti che il marchio o il rivenditore
è disposto a fornirti gratuitamente.**

**Indirizzerai quindi i tuoi follower a utilizzare il link o
il codice di affiliazione. E per ogni conversione
risultante dal tuo link o codice, guadagnerai una
commissione. La commissione può essere una
piccola percentuale o anche un importo fisso a
seconda del programma a cui ti sei registrato.**

**Ci sono tonnellate di rivenditori e marchi che
offrono programmi di affiliazione. Cerca i programmi
offerti dalle tue marche preferite o esegui una
semplice ricerca su Google per i migliori programmi
disponibili.**

Menu

COME GUADAGNARE CON I SOCIAL NETWORK

Condividi su facebook

Condividi su linkedin

Condividi su twitter

**Le basi per fare soldi sui social media come
influencer**

**Prima di entrare nei dettagli su come guadagnare
con i social media come influencer , parliamo delle
basi per stabilire il tuo valore come influencer.**

**Ottenere queste basi giuste può aiutarti a
guadagnare più credibilità e guadagnare la fiducia
dei potenziali partner. Alcune nozioni di base ti
aiuteranno anche a entrare nel radar dei marchi che
sono alla ricerca di influencer.**

1. Produrre contenuti di alta qualità

La qualità dei tuoi contenuti può determinare il tipo di impressione che farai sui potenziali partner. E, naturalmente, i contenuti di alta qualità sono fondamentali se vuoi fare una buona prima impressione. Quando i marchi cercano potenziali influenzatori con cui lavorare, guardano alla pertinenza, alla portata e al tasso di coinvolgimento dell'influencer. Ma passeranno anche attraverso il contenuto dell'influencer solo per vedere quanto sono bravi nella creazione di contenuti.

Quindi, qualsiasi contenuto che pubblichi sui social media dovrebbe essere di alta qualità se vuoi guadagnare sui social media. Investi in una fotocamera decente, se possibile, in modo da poter produrre immagini migliori. E assicurati di utilizzare didascalie spiritose che attireranno il tuo pubblico di destinazione.

2. Coinvolgi il tuo pubblico

I marchi cercano anche il tasso di coinvolgimento quando cercano influencer con cui lavorare. Ecco perché è fondamentale costruire un pubblico impegnato e leale se si desidera fare soldi sui social media.

Invece di creare semplicemente contenuti su di te, devi coinvolgere i tuoi follower in una conversazione a due facce. Ad esempio, anche se pubblichi una foto di un determinato prodotto che ti piace davvero, potresti porre domande come "L'hai mai usato prima? Cosa ne pensi?" O potresti incoraggiarli a creare contenuti in sintonia con ciò che hai creato e chiedere loro di taggarti.

3. Unisciti a una rete di Influencer

Che tu abbia appena iniziato come influencer o che desideri monetizzare ulteriormente la tua influenza,

entrare a far parte di una rete di influencer può essere un ottimo modo per trovare marchi con cui lavorare. È particolarmente vantaggioso per i micro-influenzatori che non hanno ancora ricevuto molte proposte da marchi e operatori di marketing.

Queste reti di influencer ti abbinano a marchi che sono alla ricerca di influencer che si adattino alle tue caratteristiche. Quindi, questa è una delle cose migliori da fare se vuoi fare soldi sui social media e lasciare il segno come influencer.

In alcuni casi, marchi e operatori di marketing possono anche utilizzare la rete per cercare influencer in una determinata nicchia. Alcune reti potrebbero anche permetterti di scegliere i marchi che desideri promuovere.

**Tutte queste opzioni si dimostreranno utili sia per gli
influenzatori che per i marchi. E ci sono molte reti e
piattaforme tra cui scegliere, Influecee è una di
queste.**

8 modi per guadagnare con i social

**Dopo aver completato queste nozioni di base,
iniziamo a implementare alcune tattiche per fare
soldi sui social media. Ecco alcuni dei modi più
popolari ed efficaci per gli influencer di fare soldi sui
social media:**

1. Post sponsorizzati sui social media

**I post sui social media sponsorizzati sono uno dei
modi più popolari per gli influenzatori di guadagnare
con i social media. È quando i marchi o gli esperti di
marketing ti pagano per promuovere un
determinato marchio o prodotto in un post sui social
media. Il post può riguardare interamente il**

prodotto oppure può contenere più prodotti contemporaneamente. È possibile creare post di recensione, post informativi o semplicemente caratterizzare e taggare i prodotti.

Gli influencer di Instagram possono vedersi addebitare tra € 110 e € 1260 per post sponsorizzato. Ma il costo può variare in base a una serie di fattori come il numero di follower che hai e il settore in cui sei specializzato.

Il rapporto ha rilevato che gli influencer che hanno meno di 2000 follower possono addebitare un costo di circa € 110 al post e quelli con un numero di follower compreso tra 2000 e 5000 si fanno pagare in media € 125 a post. Il costo per un post sponsorizzato aumenta e quando avrai più di un milione di follower, potresti guadagnare circa € 1260 per un singolo post su Instagram.

Ciò significa che è fondamentale che tu provi ad aumentare ulteriormente il tuo seguito (leggi il nostro articolo su come aumentare i tuoi follower) creando contenuti coinvolgenti regolarmente e ospitando contest di omaggi che richiedono ai partecipanti di seguirti.

2. Diventa un ambassador del marchio

Puoi anche guadagnare sui social media diventando un rappresentante del marchio o un ambasciatore del marchio. Normalmente si tratterebbe di un contratto prolungato della durata di almeno un paio di mesi anziché solo una partnership una tantum. In alcuni casi, il contratto può durare anche per diversi anni.

Quando sei un rappresentante del marchio o un ambasciatore del marchio, otterrai prodotti gratuiti

dal marchio. In cambio, dovrai promuovere questi prodotti sui social media. Alcuni marchi potrebbero pagare un costo aggiuntivo per ogni contenuto creato dai loro ambasciatori. Oppure potrebbe esserci anche una clausola di compensazione in cui guadagni una percentuale o una somma fissa per ogni conversione che guidi.

Puoi cercare i brand che offrono un programma di ambasciatori del marchio e vedere se quei brand sarebbero adatti a te. Oppure puoi anche verificare se alcune delle tue marche preferite hanno o meno un programma ambasciatore a cui potresti iscriverti.

O invece di condurre una ricerca manuale e approfondita, puoi sempre iscriverti a una rete di rappresentanti del marchio. Queste reti faciliteranno la tua candidatura per diventare un

ambassador del marchio per alcuni dei più grandi marchi.

I programmi di reputazione del marchio sono particolarmente utili per coloro che sono ancora in procinto di costruire un grande seguito. Questo perché molti marchi non sono necessariamente alla ricerca di utenti di social media con migliaia di follower, ma piuttosto di consumatori comuni che sono riconoscibili per il loro pubblico di destinazione.

3. Marketing di affiliazione

Un altro modo eccellente per gli influenzatori di fare soldi sui social media è sfruttare il marketing di affiliazione . In questo tipo di accordo, è possibile rivolgersi a marchi o rivenditori che offrono programmi di affiliazione. E una volta che sei stato accettato come affiliato di marketing per il marchio,

ti verrà fornito un link o codice univoco che verrà utilizzato per monitorare le tue conversioni.

È possibile creare post in cui rivedere, presentare e / o promuovere i propri prodotti. A seconda del marchio o del rivenditore per cui stai lavorando, potresti dover acquistare il prodotto da solo. Oppure potresti essere in grado di scegliere da una collezione di prodotti che il marchio o il rivenditore è disposto a fornirti gratuitamente.

Indirizzerai quindi i tuoi follower a utilizzare il link o il codice di affiliazione. E per ogni conversione risultante dal tuo link o codice, guadagnerai una commissione. La commissione può essere una piccola percentuale o anche un importo fisso a seconda del programma a cui ti sei registrato.

Ci sono tonnellate di rivenditori e marchi che offrono programmi di affiliazione. Cerca i programmi offerti dalle tue marche preferite o esegui una semplice ricerca su Google per i migliori programmi disponibili.

Amazon primo fra tutti: iscrivendosi al link <https://lnkd.in/gg-qnkx> potrete diventare affiliati. Cosa vuol dire in pratica affiliarsi? Amazon riesce ad avere traccia dei post che condividete e che contengono i suoi articoli, e per ogni post vi può far guadagnare fino al 12% del prodotto!

Un altro esempio ASOS. I marketer di affiliazione di ASOS possono guadagnare una commissione del 5% per ogni conversione che indirizzano al sito.

4. Co-creare linee di prodotti

Hai creato un seguito significativo e hai lavorato con diversi marchi per generare un flusso costante di entrate. E potresti pensare che non ci siano più opportunità per aumentare ulteriormente questo reddito. Ma ci sono ancora diversi modi per fare ancora più soldi sui social media dopo che sei diventato un influencer di successo.

Uno dei metodi migliori è quello di promuovere i prodotti che hai creato in collaborazione con i marchi. Alcuni marchi vorranno collaborare con te per co-creare prodotti per il loro marchio. E in cambio, potrebbero pagarti ingenti somme insieme a una percentuale dei profitti. Il piano di compensazione può variare in base al contratto e al livello di coinvolgimento nel processo di creazione.

Se sei un influencer abbastanza grande, i marchi potrebbero trarre vantaggio dall'aver il tuo nome

sui loro prodotti. E con questa partnership genererai entrate ancora migliori. Quindi questo tipo di collaborazione è vantaggiosa per tutti.

5. Promuovi i tuoi prodotti

Forse potresti abbandonare la parte in cui ti allei con i marchi e inventare la tua linea di prodotti.

Sicuramente potresti dover fare inizialmente un piccolo investimento. Ma se vuoi monetizzare ancora meglio la tua influenza, questo tipo di investimento potrebbe rivelarsi utile a lungo termine. È quindi possibile promuovere questi prodotti sui social media.

6. Organizza un Webinar

I webinar possono essere un modello di ricavo economico per influenzatori e creatori di contenuti.

Un webinar è essenzialmente un seminario condotto su Internet e di solito è a scopo educativo per

fornire informazioni in un formato coinvolgente, in stile tutorial. I webinar possono essere live o possono essere preregistrati e condivisi su piattaforme video, blog e social media.

Per guadagnare denaro dai webinar, gli influencer possono addebitare ai consumatori l'accesso al contenuto, collaborare con un marchio per produrre il contenuto o utilizzare il formato per la generazione di lead.

7. Podcasting

Il podcasting è un altro ottimo modo per gli influenzatori di distribuire i loro contenuti, connettersi con il loro pubblico su un'altra piattaforma, condividere contenuti in modo conveniente e alla fine guadagnare un reddito dalla loro influenza e profilo pubblico.

Il podcasting può essere relativamente a basso costo da produrre, una volta che hai le impostazioni e le attrezzature giuste e, come la radio, può generare entrate in diversi modi: il più popolare è addebitare agli abbonati podcast una piccola tassa da scaricare e ascoltare.

Molti influencer hanno iniziato i loro podcast.

8. Vendi le tue fotografie

Questo è uno dei modi meno conosciuti per guadagnare con i social media ma è comunque efficace. Puoi effettivamente vendere le fotografie che hai scattato per i post sui social media se sono di alta qualità. Questo è un buon modo per fare soldi, specialmente se sei attivo su Instagram e ami la fotografia.

Il tuo feed Instagram può fungere da portfolio digitale per gli acquirenti interessati, quindi è fondamentale che pubblichi attivamente. Inoltre, assicurati di aggiungere filigrane personalizzate alle tue immagini in modo che le persone non possano semplicemente usarle gratuitamente.

GUADAGNARE CON FACEBOOK

Ci sono alcuni modi per fare soldi con Facebook. Il primo modo è creare una pagina Facebook per la tua attività e pubblicare contenuti interessanti e rilevanti che coinvolgeranno i tuoi fan. Puoi anche pubblicare annunci sulla tua pagina per promuovere la tua attività. Il secondo modo è quello di unirsi ai gruppi di Facebook che sono rilevanti per la tua attività e pubblicare contenuti utili e offrire i tuoi servizi o prodotti come soluzione. Puoi anche pubblicare annunci in questi gruppi. Il terzo modo è quello di

creare un evento Facebook e promuoverlo ai tuoi fan.

Puoi anche vendere biglietti per l'evento o

promuovere i tuoi prodotti e servizi durante l'evento.

Il quarto modo è quello di utilizzare Facebook per

indirizzare il traffico al tuo sito web. Puoi pubblicare

link ai post del blog del tuo sito web, offrire sconti e

promuovere i tuoi prodotti e servizi.

Le pagine Facebook o la Fan Page hanno un enorme

potenziale di guadagno.

Una di queste pagine, con migliaia di fan, è un vero

tesoro che può essere sfruttato. Facebook è un social

network che permette e stimola gli utenti a

condividere contenuti di loro interesse con gli amici,

ma ciò che rende possibile il funzionamento del

servizio, è quello di mostrare pubblicità per riuscire a

guadagnare, ma naturalmente non gli utenti.

Tuttavia, è possibile ottenere un reddito gestendo

correttamente una pagina fan di Facebook, ma

richiede molto impegno e passione, costanze e

dedizione, come ogni progetto nella vita reale.

Creare delle opportunità di guadagno con social network popolari, tra cui Facebook, è naturalmente possibile, nonostante molti utenti, anche veterani, possano spesso pensare il contrario. Il vasto bacino di utenza, ed il tempo che sempre più iscritti passano sfogliando pagine (ufficiali e non), link, video degli amici può essere trasformato in un'eccellente opportunità di guadagno, monetizzando i click ricevuti in base alle visite, aumentando notevolmente queste ultime.

Requisiti per guadagnare soldi su Facebook

Il primo requisito è creare una pagina Facebook chiamata anche "Pagina Fan".

Per questo è necessario avere un account Facebook e una pagina del profilo.

Con la Fan Page o le Fan Pages, è relativamente facile ottenere fan o follower.

I fan non sono amici, gli utenti diventano fan o follower facendo clic sul pulsante Mi piace in una di queste pagine.

Da quel momento in poi, una parte di loro riceveranno le nostre pubblicazioni.

È necessario creare la nostra pagina o pagine (ce ne possono essere diverse) con un tema incentrato su un settore specifico relativo all'argomento che condivideremo.

È anche possibile convertire una pagina del profilo in Fan Page.

Successivamente, dovremmo iniziare a pubblicare e condividere cose interessanti per un tempo ragionevole prima di promuoverla.

Chiariamo che l'acquisto di follower per una Fan Page non porta alcun beneficio, al contrario diminuisce la media dell'interazione e quindi automaticamente l'algoritmo di Facebook diminuisce la portata delle pubblicazioni della pagina.

GUADAGNARE CON INSTAGRAM

Ci sono diversi modi per fare soldi con Instagram. Il modo più comune è quello di utilizzare i post sponsorizzati. Questo accade quando un'azienda ti paga per pubblicare una foto o un video sul suo prodotto. È inoltre possibile utilizzare link di affiliazione, che è quando si pubblica un link a un prodotto e ottenere una commissione se qualcuno lo acquista. Puoi anche vendere prodotti sul tuo account Instagram.

Iniziamo col capire una cosa molto semplice.

Nell'online marketing, e comunque in qualsiasi cosa in generale, devi essere preparato prima di metterti in azione.

Per essere preparato devi studiare, devi conoscere, devi sapere quelle cose basilari che servono per effettuare una certa operazione o un lavoro.

Un muratore che dovrà conoscere i vari mix di calcestruzzo e sapere come si usa una livella prima di lavorare, giusto? Il falegname, prima di fare un mobile, deve studiare i diversi tipi di legname e sapere come si usa uno scalpello, ok?

Anche tu allora, prima di poter pretendere di fare soldi con Instagram, devi metterti seduto e studiare.

Cosa devi studiare, cosa devi sapere? Ti ho scritto gli argomenti principali da conoscere qui sotto. Guarda che non è che ci metterai 1 giorno a imparare. Io ci ho messo mesi per capire alcune cose e riuscire ad implementarle la prima volta. Mettilo in conto anche tu.

Un'ultima cosa: tutto questo discorso preliminare che andremo a fare sui prerequisiti necessari, deve essere chiaro prima ancora di poter parlare di come si fanno soldi sul Instagram. Altrimenti, se salti le "tappe", poi ti troverai ad avere delle lacune e ti mancheranno dei concetti base. Poi dopo non venire a dire.. "se avessi saputo...".

1- INFLUENCER MARKETING

L'utente comune odia la pubblicità!

Negli ultimi anni di esposizione a promozioni di ogni tipo, ognuno di noi ha maturato una particolare tipologia di anticorpi che gli consentono di osservare con occhi sempre più disincantati pubblicità che una volta avevano il potere di scatenare i suoi istinti primordiali più selvaggi.

“Un marchio non è più quello che l’azienda racconta ai consumatori, ma quello che dicono i consumatori sul marchio” –

Scott Cook, CEO di Intuit

In un contesto come questo, nel quale i social media occupano una parte molto importante della vita delle persone, la naturale conseguenza è stata l’esplosione dell’Influencer Marketing!

influencer marketing

A nessuno (e credo neanche a te) interessa sapere cosa la Coca Cola o la Ferrero hanno da dire su se stesse.

Sappiamo esattamente che il loro scopo è solo e soltanto quello di promuovere il loro prodotto.

Quello che un marchio comunica al pubblico viene filtrato da tutti gli anticorpi anti-pubblicità che abbiamo sviluppato e ormai non ci fa praticamente effetto.

Sono piuttosto sicuro però che nelle tue decisioni d'acquisto dai enorme rilevanza ai consigli dei tuoi amici, di tua madre o di un esperto del settore.

La stragande maggioranza delle persone tiene in enorme considerazione le opinioni di persone competenti (o che stima molto) riguardo un preciso marchio e, più in particolare, riguardo i suoi punti di forza e i suoi punti di debolezza.

2- SHOUTOUT

Uno dei metodi più utilizzati e più semplici per monetizzare con instagram è quello degli shoutout.

Uno shoutout non è altro che un post che una pagina molto seguita si impegna a fare per un'altra pagina con una chiara call to action nella caption che invita la sua intera audience a seguire il profilo sponsorizzato.

Richiede non più di un paio di minuti, ma si traduce in una enorme visibilità per la pagina pubblicizzata che si traduce in nuovi followers, nuovi likes e nuovi click sul sito web linkato nella bio.

GUADAGNARE CON TIK TOK

Il terzo modo su come fare guadagnare sui social è TikTok, attraverso la sponsorizzazione, e direi che questo è abbastanza comune con tutte le diverse piattaforme. Fondamentalmente con le sponsorizzazioni i brand potrebbero avvicinarsi a te

per creare alcuni contenuti così da farteli sponsorizzare per loro.

Potrebbero volerti per creare un annuncio attorno al loro prodotto, vedere il loro prodotto in un video e pagarti per quel video.

Puoi guadagnare su TikTok pubblicando post sponsorizzati. Secondo il business insider, puoi guadagnare in media da \$ 0,01 a \$ 0,02 per ogni visualizzazione sponsorizzata su TikTok. Quindi, se hai un video con 100.000 visualizzazioni, puoi guadagnare 1000 dollari in sponsorizzazioni.

Dopo aver creato un seguito sull'app, puoi contattare i brand e offrire i tuoi servizi. La parte migliore è che non è necessario avere milioni di follower prima di poter presentare ai brand. Tutto ciò di cui hai bisogno sono alcune migliaia di follower impegnati e sei a posto. Cerca marchi interessati a costruire la loro presenza su TikTok e contattali. Puoi anche analizzare gli influencer nel tuo settore per vedere gli sponsor con cui lavorano. Questo ti darà una buona idea dei

marchi a cui rivolgerti. Una volta che hai il tuo elenco di sponsor di destinazione, invia loro una breve presentazione sotto forma di e-mail.

Ecco le cose da includere nella tua presentazione:

Chi sei

Ciò che fai

Metriche importanti come il conteggio dei follower e il tasso di coinvolgimento

Cosa ti rende un esperto in quel settore o nicchia

I tuoi successi.

Puoi condividere storie di successo dalle tue precedenti campagne di sponsorizzazione.

Suggerimento: quando hai appena iniziato, è una buona idea lavorare prima con i marchi più piccoli.

Questo ti aiuterà a costruire un tuo portfolio.

Buon lavoro!