

OVER ONS

Veel bedrijven zijn op zoek naar iemand die het leuk vindt om producten voor hun te promoten en daarbij een groot bereik hebben.

SOCIAL MEDIA

- @ Instagram.com
- Facebook.com
- YouTube.com

Word jij enthousiast na het lezen van deze vacature? Laat het weten aan bedrijven en stuur ze een mail!

Word of ben jij de influencer die bedrijven zoeken?!

INFLUENCERS

INSTAGRAMMER/YOUTUBER

TAKEN

Als influencer ga je aan de slag op Instagram en/of YouTube om bezig te zijn met iets wat je zelf heel leuk vindt om te doen.

Bepaal zelf hoe en wat je post, maar denk er wel aan om

transparant te blijven. Bedrijven zullen je benaderen om producten te promoten, maar blijf eerlijk tegenover je volgers, bouw vertrouwen op en vertel daarbij wanneer iets reclame is en wanneer niet. Daarnaast kun je bij dit werk gaan en staan waar jezelf wilt. Vind je het leuk om een macro-influencer (iemand met een volgersaantal van 50.000 tot een miljoen) te worden? Dan kan het zijn dat je een team opbouwt en af en toe ook op kantoor zit. Je bent in ieder geval altijd bezig met iets wat je leuk vindt en verveelt je niet!



FUNCTIE-EISEN

Er zijn geen bepaalde eisen waar je aan moet voldoen. Weet jij iemand over te halen om hetzelfde shirtje te kopen als jij hebt? Dan ben je al een influencer. Wel zijn er een aantal eigenschappen die handig zijn om te hebben bij deze functie.

- Doorzettingsvermogen. Je wordt niet zomaar een influencer. Wees bereid om ergens moeite en geld in te steken, voordat je geld terugverdient. Gaat het nog niet zo hard met je Instagram- of YouTube-kanaal? Juist dan moet je doorzetten en niet opgeven.
- Planning. Wanneer post je welke foto? Wanneer ga je iets promoten en wanneer niet? Het draait allemaal om plannen.
- Zorg dat je direct bent. Mensen/bedrijven zullen dingen van je vragen waar je het soms niet mee eens bent. Laat duidelijk weten hoe jij het wilt hebben.

OVERIG

Al om al vind jij het leuk om bezig te zijn met je mobiel en camera. Je bent bereid om er veel moeite in te steken en vertrouwen op te bouwen met je volgers. Ook al heb je (nog) niet zoveel volgers. Het gaat erom hoe jij ze weet te beïnvloeden. Bedrijven benaderen je omdat jij een bepaalde doelgroep weet te bereiken.

