

出海品牌如何 成功搭建KOL 营销项目？

通过填写该项目工作表，营销人员能够全面梳理KOL营销Campaign相关流程和细节，制定最佳营销策略，推动营销项目的成功。



下载使用
项目工作表



无论是从零开始规划KOL营销项目还是需要对项目进行整合优化，通过填写该项目工作表，营销人员能够更清晰地制定策略，规划项目蓝图。

为了达到更好的营销效果，在开展KOL营销项目之前，请和参与本项目的内外部人员共同考虑并回答以下问题。

项目概览

1. 计划与KOL开展哪些形式的合作？

(品牌赞助内容、寄送样品、邀请参加品牌活动、内容素材创作、品牌大使、战略合作、营销机构代理，等等)

2. 为什么要开展本次Campaign？

(节日促销、新品上市、积累品牌内容素材、社会责任和公益，等等)

3. KOL需要向受众传递哪些品牌价值或品牌使命？

(可持续发展、客户至上、创新，等等)

项目概览（接上页）

4. 本次KOL营销合作有哪些业务目标？

- 提高品牌知名度
- 渠道引流
- 促进消费者与品牌互动
- 提高销量
- 促进特定用户行为（下载APP，注册账号，提交表单等等）
- 为品牌积累PGC和UGC
- 其他

5. 计划通过哪些KPI来衡量本次Campaign表现？

- 品牌曝光
- 消费者互动
- APP下载
- 社媒平台粉丝
- 销量
- 受众触达
- 店铺流量
- 广告支出回报(ROAS)
- 其他

6. 本次Campaign有多少经费？是否有预算限制？

受众画像

7. 本次Campaign和相关产品的目标受众有哪些？(从受众社会属性、消费习惯、心理诉求、价值追求等角度进行全面分析)

(例如，一款以生活在大城市的新手妈妈为主要受众的母婴用品，或是一款专门针对养宠物的家庭推出的清洁用具，等等)

8. 哪些是主要目标市场？

(美国、加拿大、欧洲，或是某个国家的几个特定城市，等等)

项目合作细节

9. 本次合作主攻哪些社媒平台？希望KOL创作图片内容还是视频内容？

(例如，Instagram上发布图片，短视频主攻TikTok，长视频投放YouTube，等等)

10. 期望KOL创作的内容引流到哪些地方？

(例如，博客、品牌官网、产品页、经销商平台，等等)

项目合作细节（接上页）

11. 希望通过哪些方案实现效果追踪？

（例如，vanity links, UTM追踪, 内嵌code, 等等）

12. 计划与KOL以哪种方式结算费用？

（固定费用, 销售分佣, 按每特定行为付费, 绩效奖金, 产品寄送, 等等）

13. 如果要寄送产品, 是否涉及跨国运输？

14. 是否需要KOL独家合作*？ 排他范围以及持续时间分别是什么？

（例如, 在几个月期间不能和直接竞对合作, 或是在品牌内容推广之前和之后几天不能发布竞对品牌赞助内容, 等等）

* Note: 独家合作的费用会明显高于平均值

项目合作细节（接上页）

15. 关于红人创作内容的使用权是否有特定要求？ *

（例如，用于后续广告投放、EDM、官方社媒平台发布，等等）

16. 在内容正式上线之前是否需要获得一些相关人员的审核与批准？ 审核流程有哪些？ 是否需要法务介入？

审核人：

最终验收要求：

审核天数：

审核流程：

*Note: 要求内容使用权也会显著增加合作费用

项目管理

17. 需要内部哪些团队的协作？预计投入多少相关成本？预期成效是什么？

内部团队：（市场、设计、PR、法务、财务，等等）

投入资源：

投入时间：

预期成效：

18. 对于本次项目会安排多少定期沟通会议？

（两周一次，每月一次，每季度一次，等等）

19. 项目管理团队对于长期的合作是否有相应的支持？

（探索长期合作潜力、制定合作优化策略、加大与内容创作者合作的投入，等等）

点击下方，获取更多KOL营销干货

- 出海DTC品牌怎么做红人营销，才能更受消费者喜爱？
- 通过红人寻找海外目标客群的你得知道这个真相！
- 与海外网红合作营销该用什么模式？
- “influencer+”是造风口还是蹭热度？营销方式本地化让出海品牌具有国际品牌DNA
- 出海营销找红人，大V太贵怎么办？