



Чек-лист: как работать с блогерами

1

Анализ и поиск «своего» инфлюенсера

- ☐ Определить **портрет аудитории**: возраст, география, интересы → совпадает ли с вашим гостем?
- ☐ Проверить **вовлеченность (ER)**: смотреть не только лайки, но и комментарии (искренние vs. однотипные).
- ☐ Оценить **стиль и подачу**: соответствует ли вашему бренду?
- ☐ Проверить на наличие ботов/накрутки: анализ через сервисы (LiveDune, trendHERO).
- ☐ Оценить историю рекламных интеграций: были ли похожие кейсы? Какие результаты?

2

Создание персонализированного предложения

- ☐ Подготовить обращение с акцентом **«почему именно он/она»**.
- ☐ Четко описать формат сотрудничества: бартер, фикс, % от продаж, промокод.
- ☐ Указать ожидаемый результат: охваты, бронирования, вовлеченность.
- ☐ Оставить блогеру **свободу креатива** → доверие + нативность.
- ☐ Добавить «фишку» (например, доступ к закрытым зонам отеля, ужин от шефа) → ценность для блогера.

3

Составление грамотного брифа

- ☐ Определить **основную цель**: подписки, трафик, бронирования.
- ☐ Четко сформулировать **УТП отеля**: SPA, гастрономия, экскурсии, семейный отдых.
- ☐ Прописать **ключевые смыслы/триггеры**: новинка, акция, уникальные услуги.
- ☐ Указать **«красные флаги»**: что нельзя показывать/говорить.
- ☐ Включить бренд-гайд: фото, тексты, слоганы (чтобы сохранить стиль).
- ☐ Добавить примеры удачных интеграций → ориентир для блогера.

4

Отслеживание и аналитика

- ☐ Настроить **UTM-метки и промокоды**.
- ☐ Запросить у блогера **статистику постов/сторис** (охват, клики, вовлеченность).
- ☐ Проверить **качество трафика**: глубина просмотра, время на сайте, конверсии.
- ☐ Сравнить результаты с планом (окупаемость, ROI).
- ☐ Зафиксировать инсайты: какие форматы лучше сработали (пост, рилс, сторис).
- ☐ Создать внутреннюю базу блогеров с результатами → для будущих кампаний.

5

Финал: отношения win-win

- ☐ Сохранять **партнёрский подход**: уважение и доверие.
- ☐ Благодарить блогера (даже если охваты меньше ожидаемых → возможен «отложенный эффект»).
- ☐ Поддерживать контакт → повторные интеграции дают выше результат, чем единичные.

 **Дополнение:**

Тестируйте **микро- и нано-блогеров** (от 1 до 20 тыс. подписчиков) → часто дают более «живой» отклик.

Используйте **комбинацию каналов**: один крупный блогер + 3–5 нишевых.

Фиксируйте бюджет: 20–30% оставляйте на «дотест» (резерв на неожиданных лидеров).