

HOT PINK MEDIA

INFLUENCERMARKETING



INFLUENCERMARKETING IS EEN KRACHTIG INSTRUMENT OM MERKEN TE VERBINDEN AAN CONSUMENTEN. JANINE VAN TULDER VAN HOT PINK MEDIA WEET ALS GEEN ANDER HOE JE DAT HET BEST AANPAKT.

Hot Pink Media gidst merken al zestien jaar naar succesvolle samenwerkingen met influencers. Het bedrijf weet als geen ander wat het best werkt als het gaat om influencermarketing. Dat is goud waard. “Het lijkt allemaal heel makkelijk, maar als je een echte merkbeleving wilt neerzetten, komt er veel bij kijken”, zegt eigenaar Janine van Tulder.

“De basis van succesvolle influencermarketing is dat merk en influencer écht matchen”, gaat Van Tulder verder. Hot Pink Media zorgt keer op keer voor die perfecte match. Maar Hot Pink Media is niet alleen een goede matchmaker. Het bureau adviseert bedrijven en mediabureaus. “Veel opdrachtgevers zijn enthousiast over influencermarketing, maar hebben geen idee wat er allemaal mogelijk is. Wij kunnen creatief meedenken en helpen met de uitvoering.”

Een succesvol voorbeeld is de ‘L’Oréal Paris Skin Squad’ die Hot Pink Media voor L’Oréal ontwikkelde, met Serena Verbon als ‘skinfluencer’ om een brug te slaan tussen het merk en de consument. “Zij heeft niet alleen een grote groep followers, maar ook diepgaande kennis van huidverzorging. Zo helpt ze consumenten om de producten en de toepassing ervan beter te begrijpen”, aldus Van Tulder.

Hot Pink Media begeleidt influencers en biedt sinds kort zelfs salestrainingen aan. Dit helpt hen om de advertentiemarkt en de strategie van opdrachtgevers beter te begrijpen en zichzelf te professionaliseren.

HOTPINKMEDIA.NL



IN3

SOCIAAL BETALEN



IN3 IS DE MEEST SOCIAAL VERANTWOORDE UITGESTELDE BETAALMETHODE VAN EUROPA. HET UNIEKE BEDRIJFS-MODEL BIEDT WEBWINKELS HOGERE OMZETTEN, TERWIJL AFNEMERS WORDEN BESCHERMD TEGEN PROBLEMATISCHE SCHULDEN.

Dankzij in3 kunnen winkeliers hun klanten in drie termijnen laten betalen. Anders dan concurrenten rekent in3 geen boetes bij wanbetaling. Het risico ligt bij in3. De kredietwaardigheid van de consument is gegarandeerd, aangezien in3 allerlei controles inbouwt. Zo is er een volledige identiteitscheck bij acceptatie en een kredietwaardigheidscontrole op 120 punten. Gebruikers moeten via een iDIN-check aantonen dat ze minimaal 20 jaar zijn. “Zo borgen we verantwoordelijkheid in ons verdienmodel”, zegt CEO Hans Langenhuizen.

Anders dan bij concurrenten betaalt de webwinkelier voor de optie om de klant gespreid te laten betalen en niet die klant zelf. Terecht, vindt Langenhuizen, want de dienst van in3 is een winstverhoger: “De conversie stijgt tot wel 30%. En het gemiddelde aankoopbedrag is wel tot 70% hoger.” Inmiddels bieden 15.000 webwinkels in3 aan als betaalmethode; vooral aanbieders van duurdere, duurzame aankopen zoals meubels, fietsen en sportartikelen. Op Trustpilot waarderen ruim 9.000 mensen in3 gemiddeld met een 4,9 uit 5.

Voor de b2b-markt heeft in3 sinds kort een aangepaste oplossing, waarbij zakelijke afnemers na 30, 60 of 90 dagen volledig kunnen betalen. Het maximale betaalbedrag is 100.000 euro, aanzienlijk hoger dan voor de b2c-markt (maximaal 5.000 euro). In3 betaalt de verkoper binnen 11 werkdagen volledig uit, terwijl de klant z’n betaling kan spreiden. “Zo maken we uitgesteld betalen ook hier veilig en voordelig.”

PAYIN3.EU