



OSSERVATORIO
NAZIONALE
INFLUENCER
MARKETING

*BRAND &
MARKETER*

REPORT

2020





OSSERVARE .

CAPIRE .

COMPRENDERE .

L'**Influencer Marketing**, dopo la crescita vertiginosa degli ultimi anni, sta attraversando un periodo di apparente maturità, provando ad andare oltre l'hype che lo ha accompagnato. Una crescita riguardo a realtà coinvolte, progetti, risorse investite che, seppur evidente, fatica a trovare nel nostro paese dati concreti. Una mancanza rilevante che non permette agli stakeholder di settore di comprendere in modo chiaro i numerosi risvolti che contraddistinguono il fenomeno dell'Influencer Marketing.

Nascono da qui il progetto dell'**Osservatorio Nazionale sull'Influencer Marketing** e i suoi **report**, che si prefiggono l'obiettivo di portare finalmente al tavolo della discussione dati concreti e utilizzabili. Una finalità che si lega alla volontà di **informare ed educare** sul tema, rendendo migliore l'approccio e l'utilizzo dell'Influencer Marketing.

Oltre 600 utenti, tra marketer e responsabili di brand, hanno aderito al questionario promosso, permettendoci di realizzare questa seconda edizione del report. Una focus ancora più preciso, arricchito dal confronto con i dati dello scorso anno, per comprendere ancora meglio i trend che caratterizzano l'IM in Italia.

Matteo Pogliani

Founder e Presidente Osservatorio Nazionale Influencer Marketing

1.

METODOLOGIA

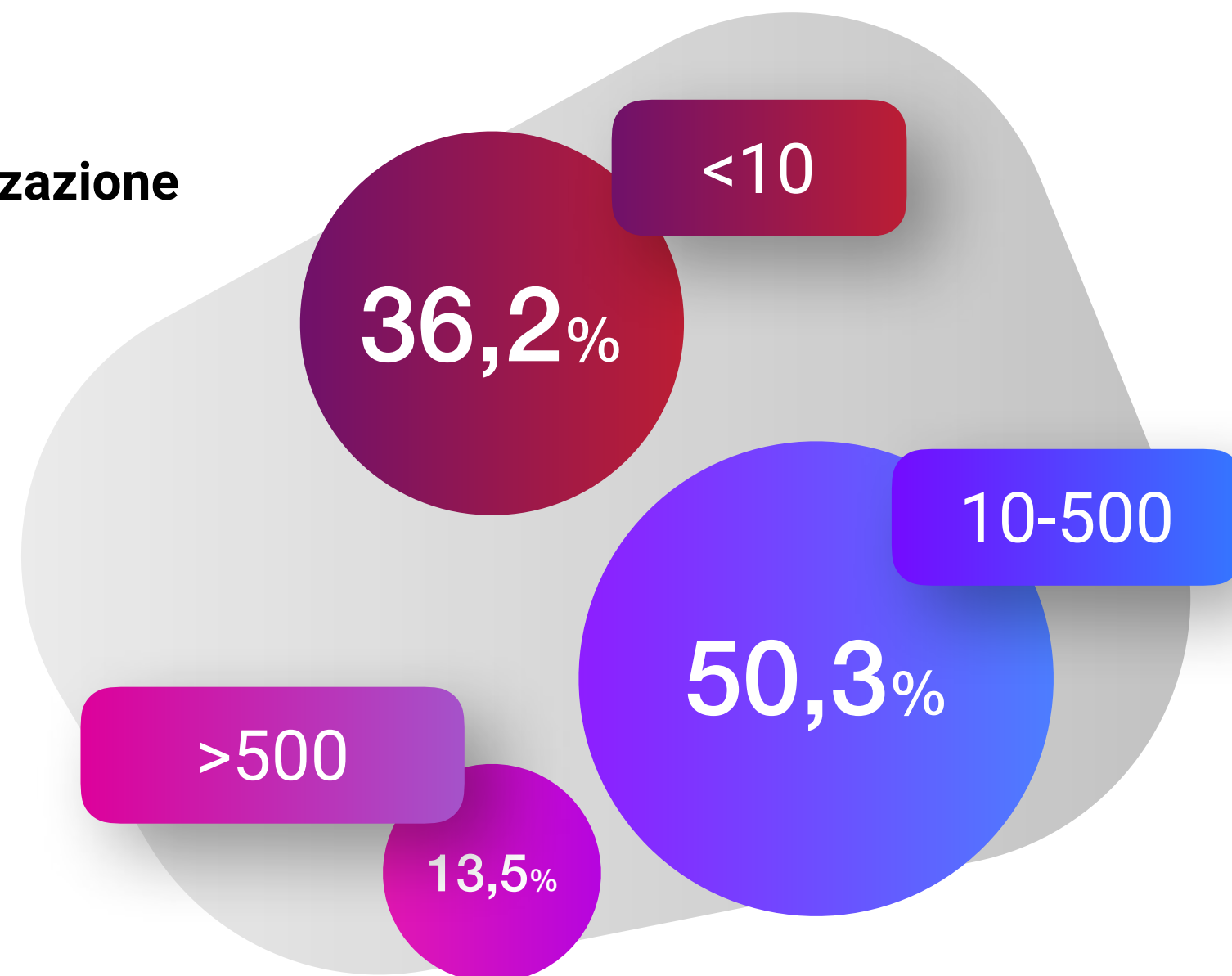


PARTECIPANTI

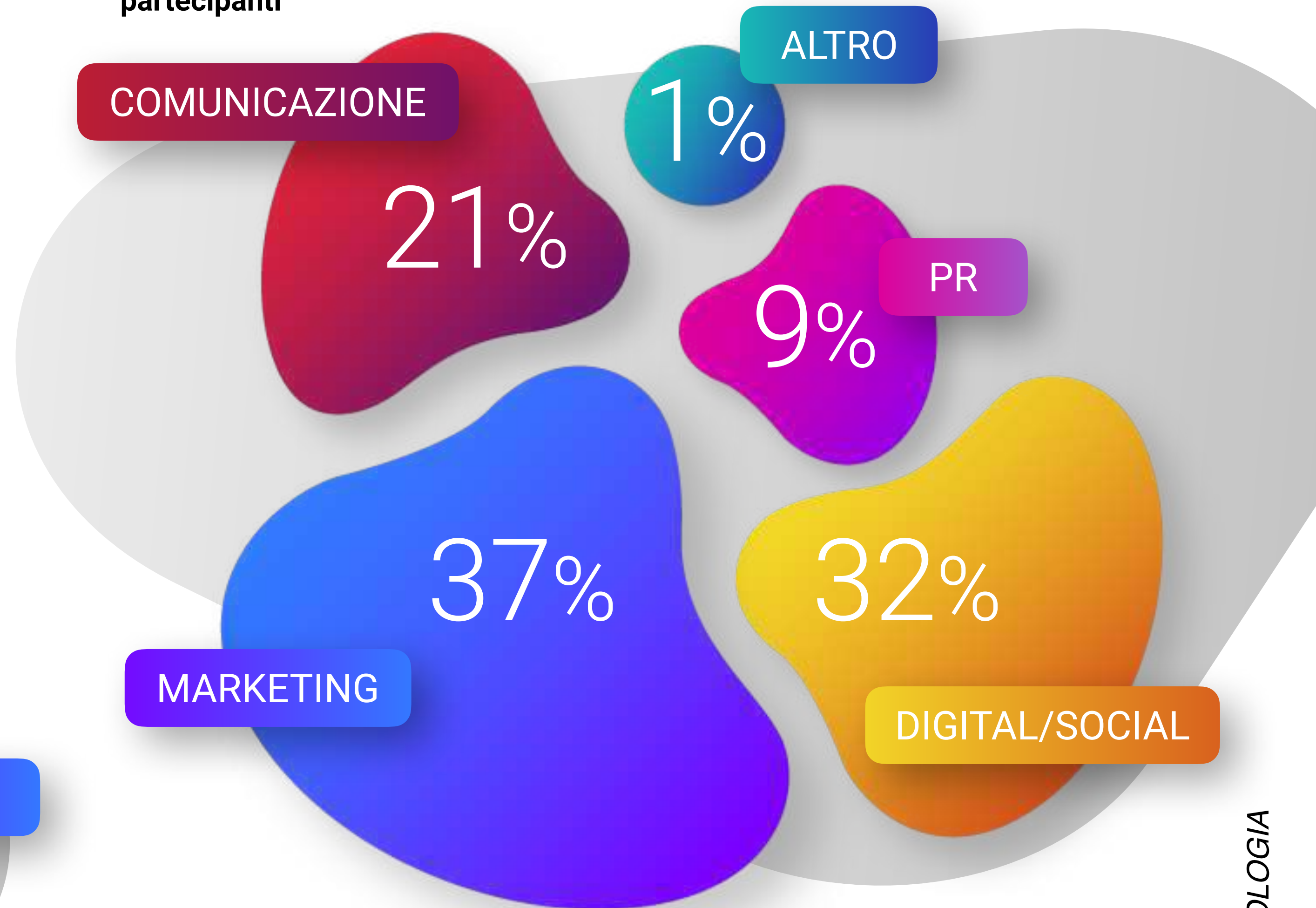
612

Un panel trasversale, quello coinvolto per la realizzazione del report, che permette di avere uno spaccato attendibile dello scenario italiano.

Dimensioni organizzazione di appartenenza



Settore partecipanti



2.

SCENARIO



L'INFLUENCER MARKETING CONTINUA A CRESCERE, SIA COME UTILIZZO CHE, SOPRATTUTTO, COME SODDISFAZIONE. IL 79,99% DEGLI INTERVISTATI SI DICHIARA DA SODDISFATTO AD AMPIAMENTE SODDISFATTO, CON UN INCREMENTO ANNO SU ANNO DEL 12,77%



AUMENTANO IL NUMERO DI PROGETTI ANNUALI PROMOSSI DAI BRAND

Cresce il numero di aziende che utilizzano in modo più costante i progetti di IM. **Il 14,9% ha attivato oltre 10 progetti negli scorsi 12 mesi.**

IL BUDGET DEDICATO CONTINUA A CRESCERE

Perdura la volontà di destinare fondi alle attività di IM. **Il 47,42% degli intervistati** conferma infatti tale scelta.

IM SEMPRE PIÙ TRASVERSALE

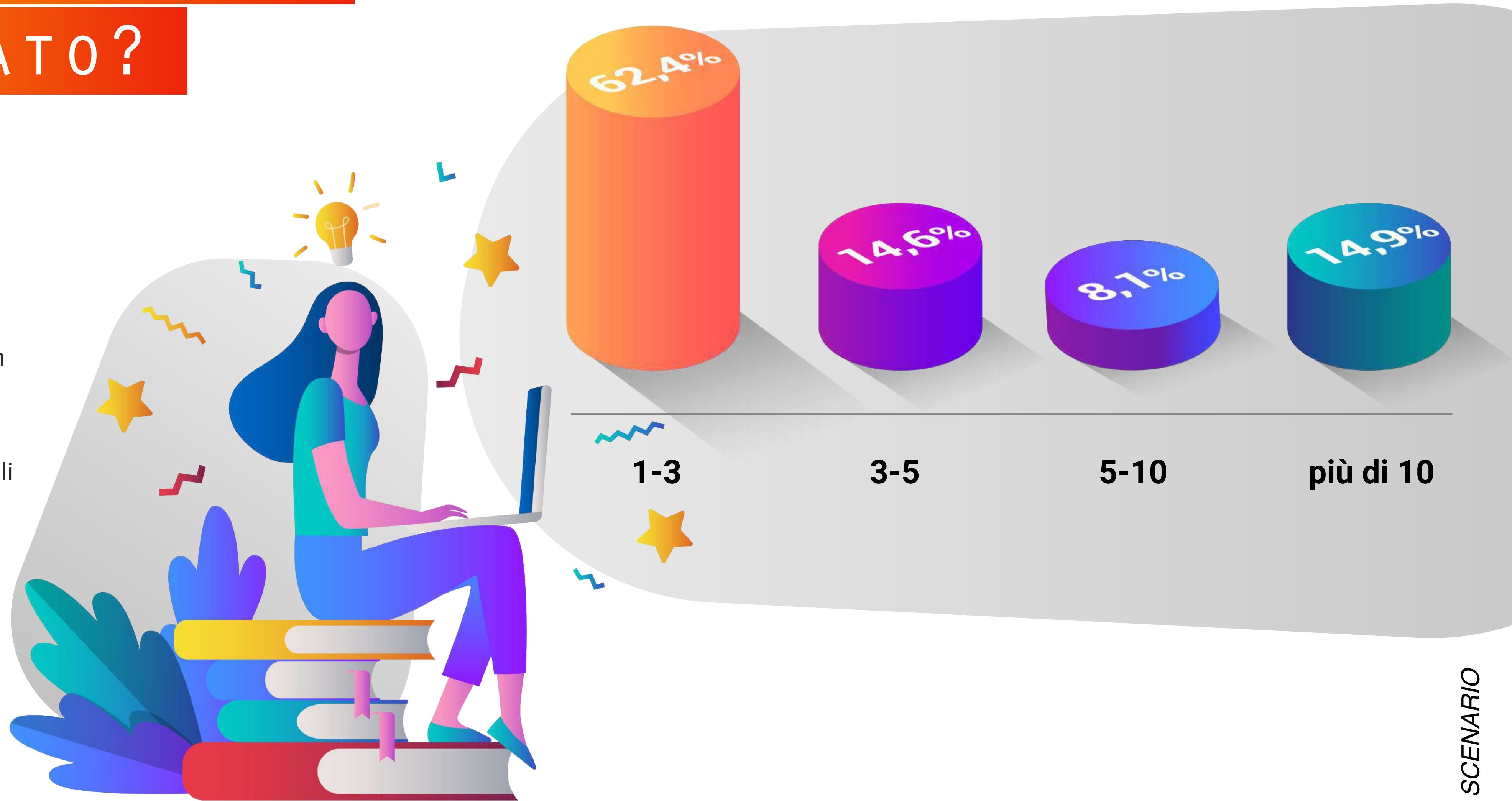
L'utilizzo di campagne di Influencer Marketing diventa sempre più attuale e abbraccia nuove industry. Accanto ai settori "classici" come **Food&Beverage, Fashion e Beauty** si affacciano anche new entry come **Sport e Gaming**, spinti soprattutto dal trend degli e-sports.

QUANTI PROGETTI HAI CREATO?

Se rispetto al 2019 rimane abbastanza stabile, anche se in sensibile diminuzione, il dato riguardo le realtà che hanno attivato da 1 a 3 progetti (62,4%), aumentano in modo importante aziende e brand che si affidano in modo più costante all'IM.

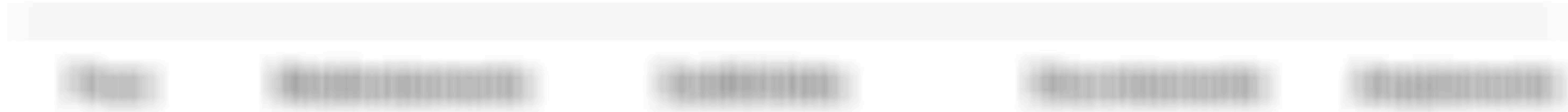
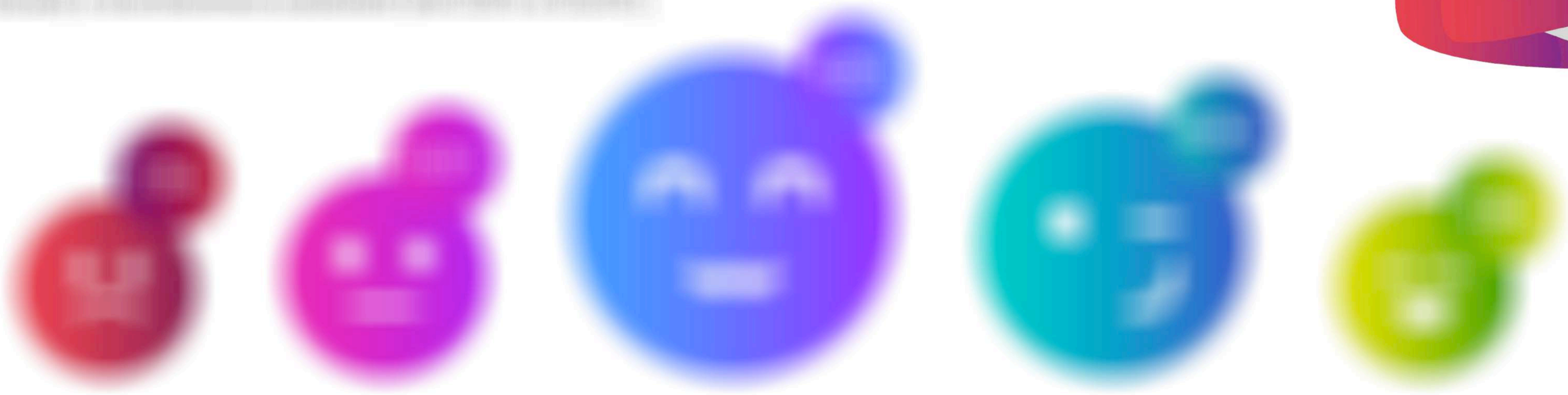
L'8,1% degli intervistati ha realizzato tra 5-10 progetti annuali (nel 2019 era il 5,2%), mentre il 14,9% ha attivato più di 10 campagne (nel 2019 era il 13%).

Un sintomo di un approccio sempre meno oneshot all'Influencer marketing.



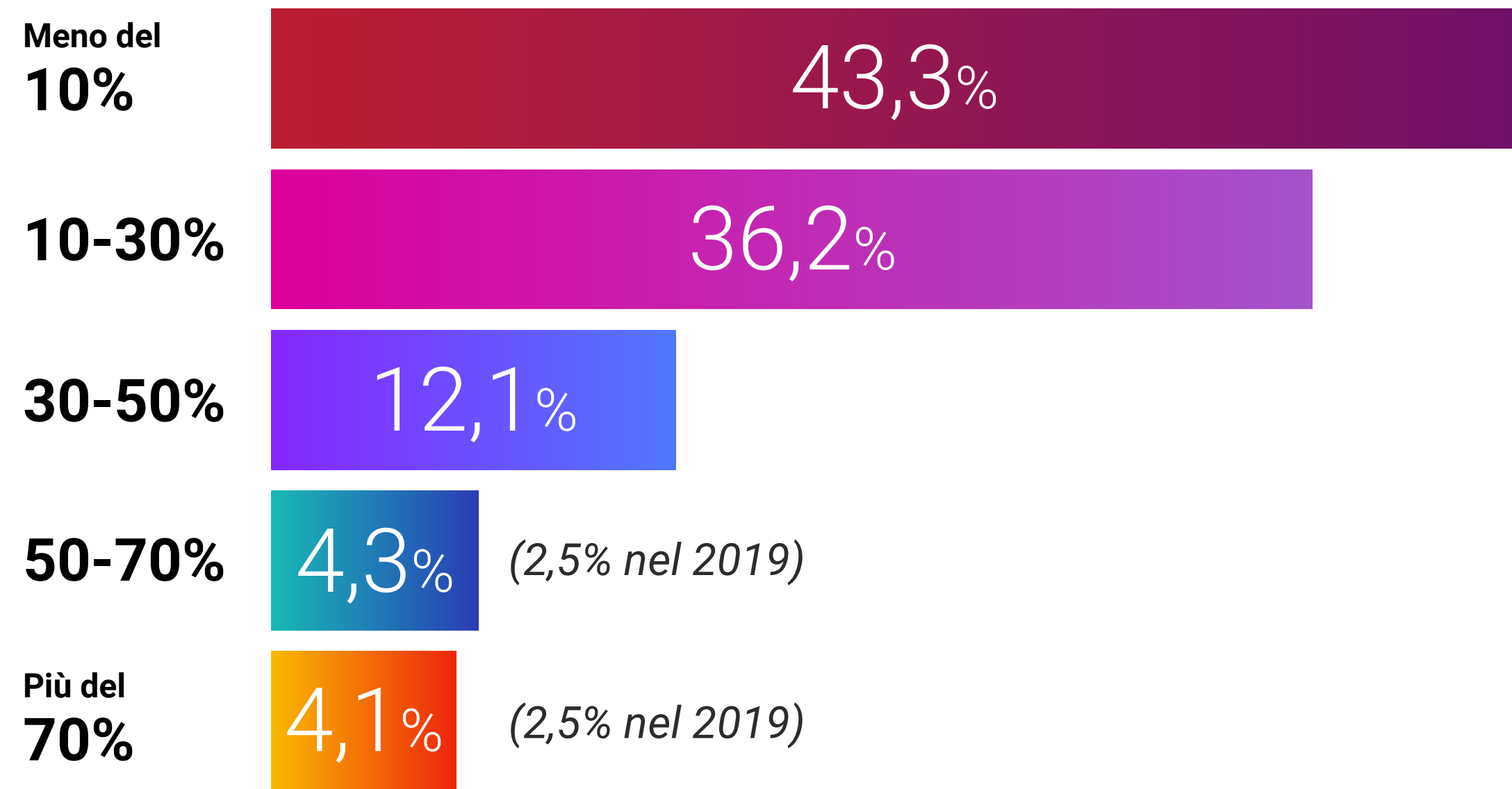
SEI SODDISFATTO DEI RISULTATI OTTENUTI?

Placeholder text for the main content area, consisting of several lines of blurred text.

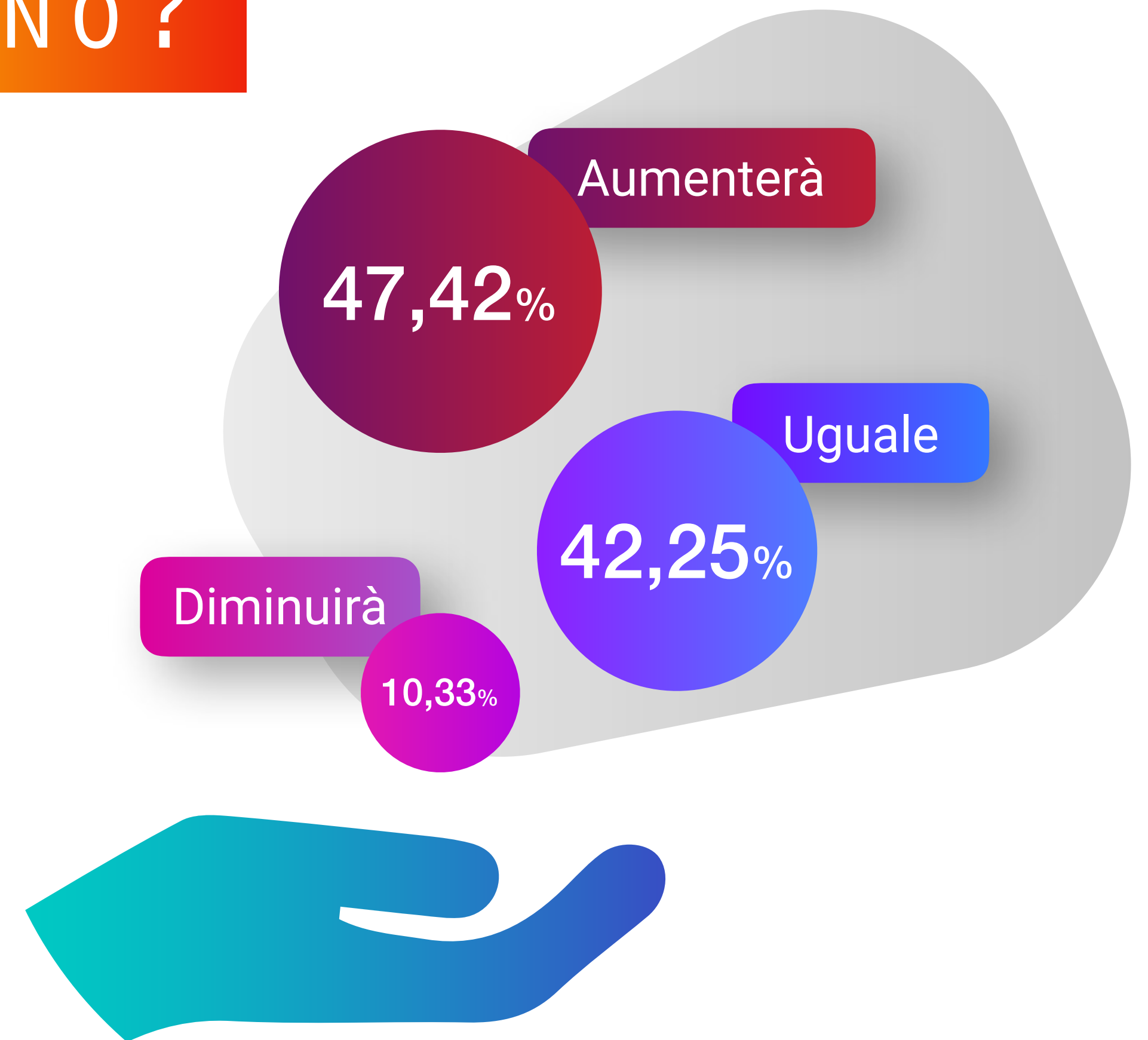


QUALE BUDGET HAI DESTINATO?

In crescita anche i budget dedicati e le prospettive per il futuro. Raddoppiano le realtà che hanno destinato risorse importanti alle campagne di IM, così come restano in maggioranza quelle pronte ad accrescere il budget allocato per l'anno venturo.

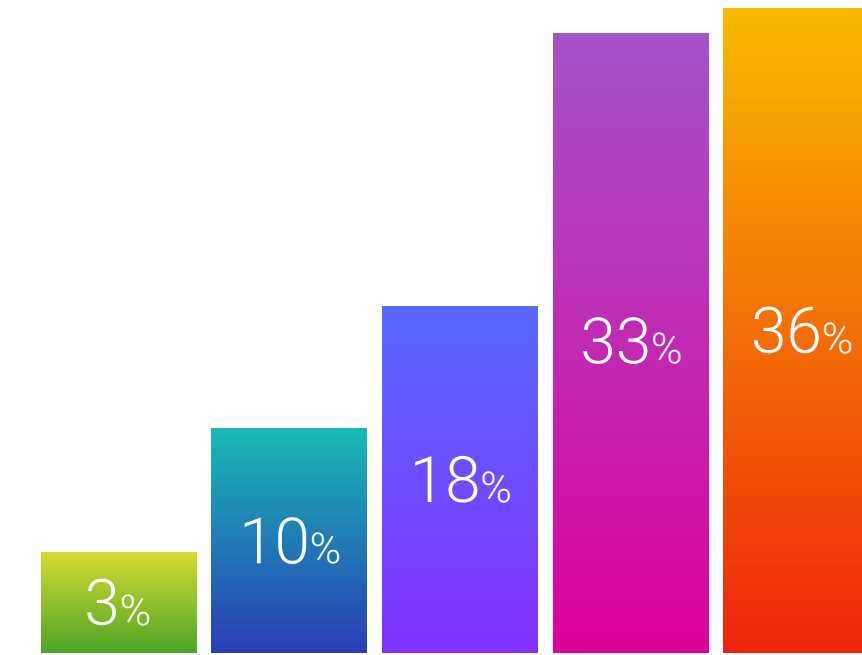


QUALE VARIAZIONE AVRÀ NEL PROSSIMO ANNO?

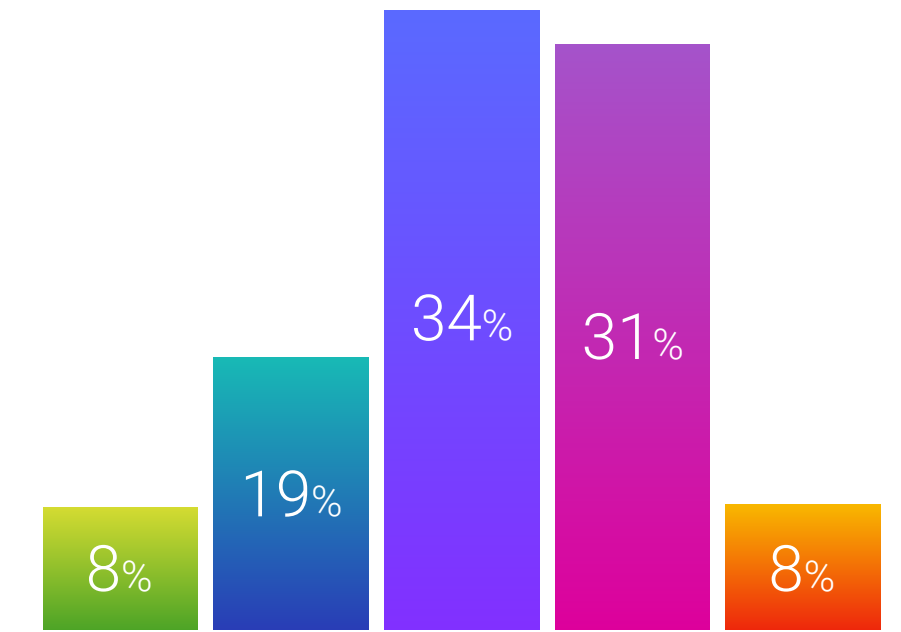


QUAL È LA SFIDA MAGGIORE PER TE?

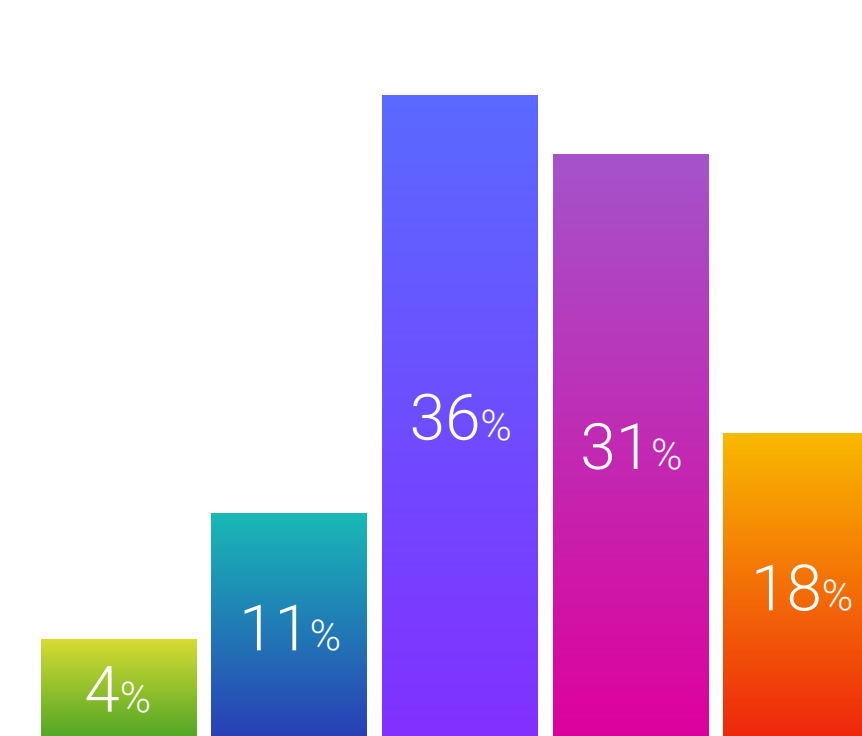
Selezione degli Influencer da coinvolgere e misurazione dei risultati restano anche nel 2020 le sfide più complesse per brand e marketer, strettamente connesse a know-how e ad una preparazione più verticale sul tema Influencer marketing. Sfide che in molti casi necessitano anche di strumenti dedicati, non sempre così diffusi anche tra realtà di alto livello.



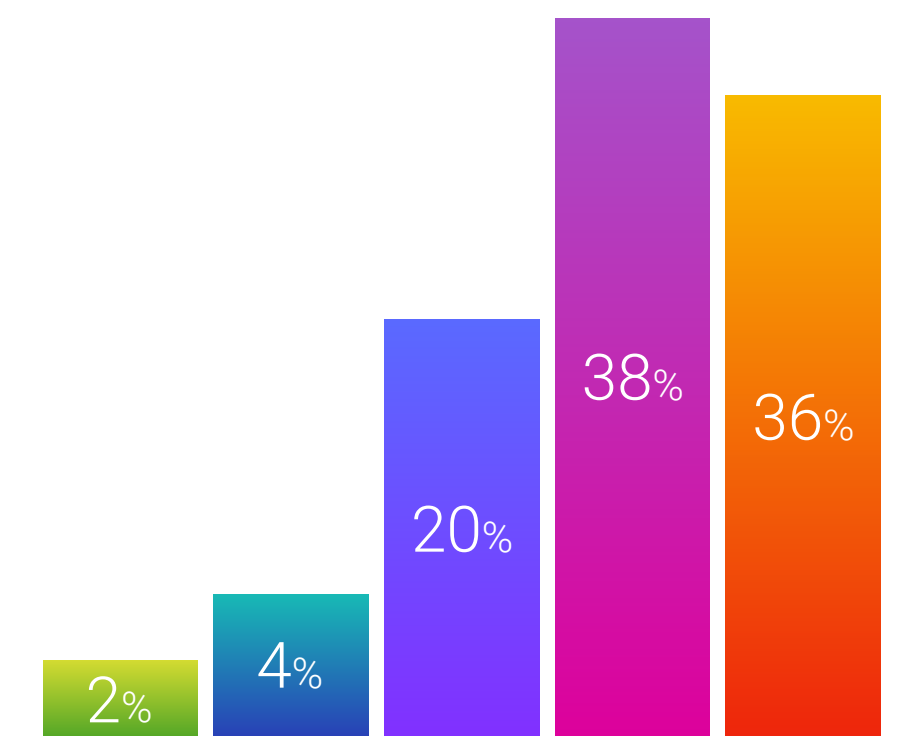
Selezione Influencer



Creazione brief



Gestione contatto e supporto



Misurazione delle performance



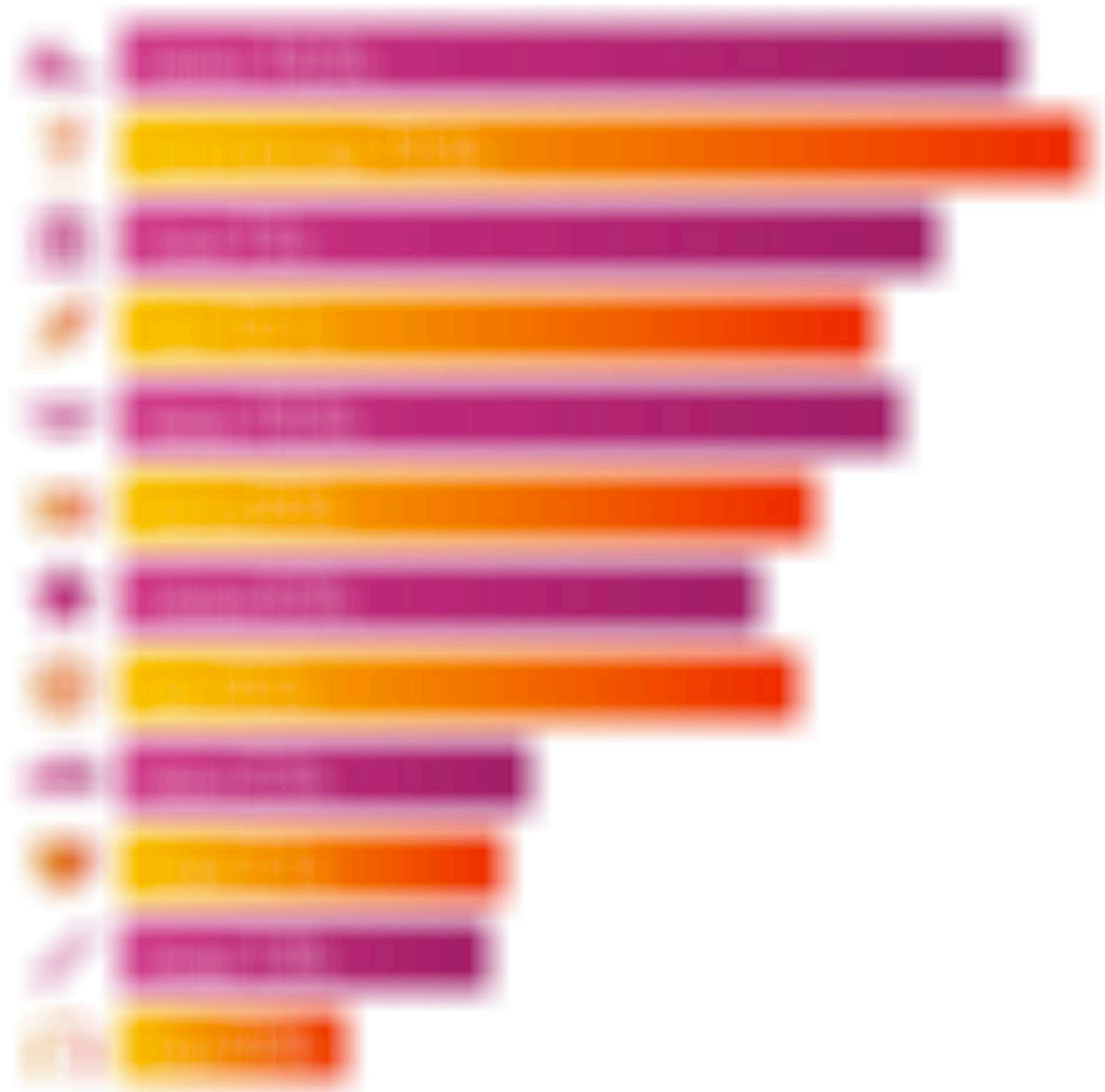
QUALE MOTIVAZIONE FRENA LE TUE CAMPAGNE?

[Blurred text block]



IN CHE SETTORE UTILIZZI L'IM?

Il settore di riferimento è quello dei servizi, in particolare quello delle attività finanziarie e assicurative, che rappresenta il settore a più alta intensità di IM. Seguono i settori dell'edilizia e dell'artigianato, mentre il settore agricolo e quello delle attività manifatturiere presentano una minore intensità di IM.



3.



***OBIETTIVI E
ATTIVITÀ***

*NON SOLO
AWARENESS LATO
FINALITÀ.
SEMPRE PIÙ
RILEVANTI OBIETTIVI
“COMPLESSI” LEGATI
A REPUTATION E
COMMUNITY, MA
ANCHE QUELLI
MAGGIORMENTE
CONNESSI ALLA
CONVERSIONE.*



INSTAGRAM RESTA IL CANALE PRIMARIO

L'80% lo utilizza da spesso a molto spesso.



NUOVI CANALI SI FANNO STRADA

TikTok e Twitch, seppur con dati limitati, risultano già piattaforme utilizzate e funzionali.



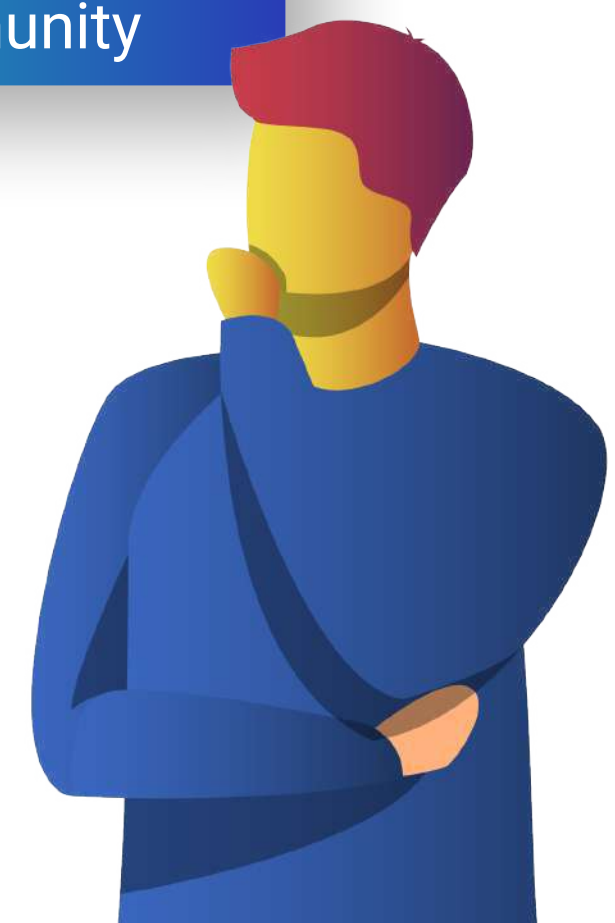
NON SOLO PRODUCT PLACEMENT

La visibilità del prodotto resta sì primaria (21,9%), ma si fanno strada campagne con maggiore focus sulla qualità come Branded Content (8,2%) e progetti di ambassadoring (11,7%).

QUALI SONO GLI OBIETTIVI DEI TUOI PROGETTI DI IM?

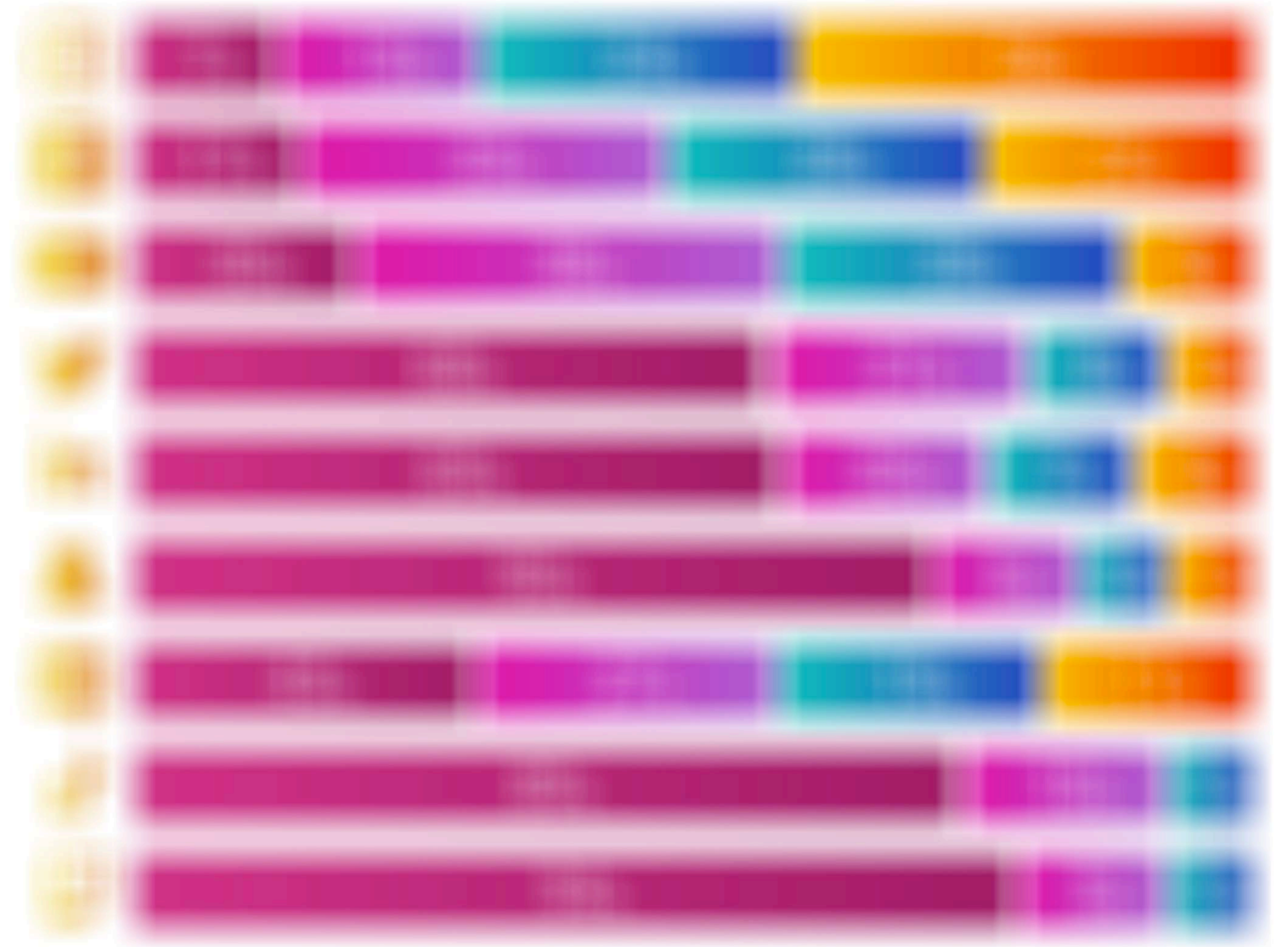
La visibilità di brand e prodotto resta la finalità maggiormente ricercata dai marketer nella strutturazione delle campagne. Un approccio figlio delle esigenze delle realtà coinvolte e nella difficoltà di ideazioni di progetti più “complessi” e creativi, fondamentali per perseguire obiettivi connessi a reputazione e community.

Crescono, seppur limitatamente, anche le finalità di conversione, ancora complesse da gestire, ma in futuro sempre più centrali per giustificare le aspettative e i budget allocati nell’IM.

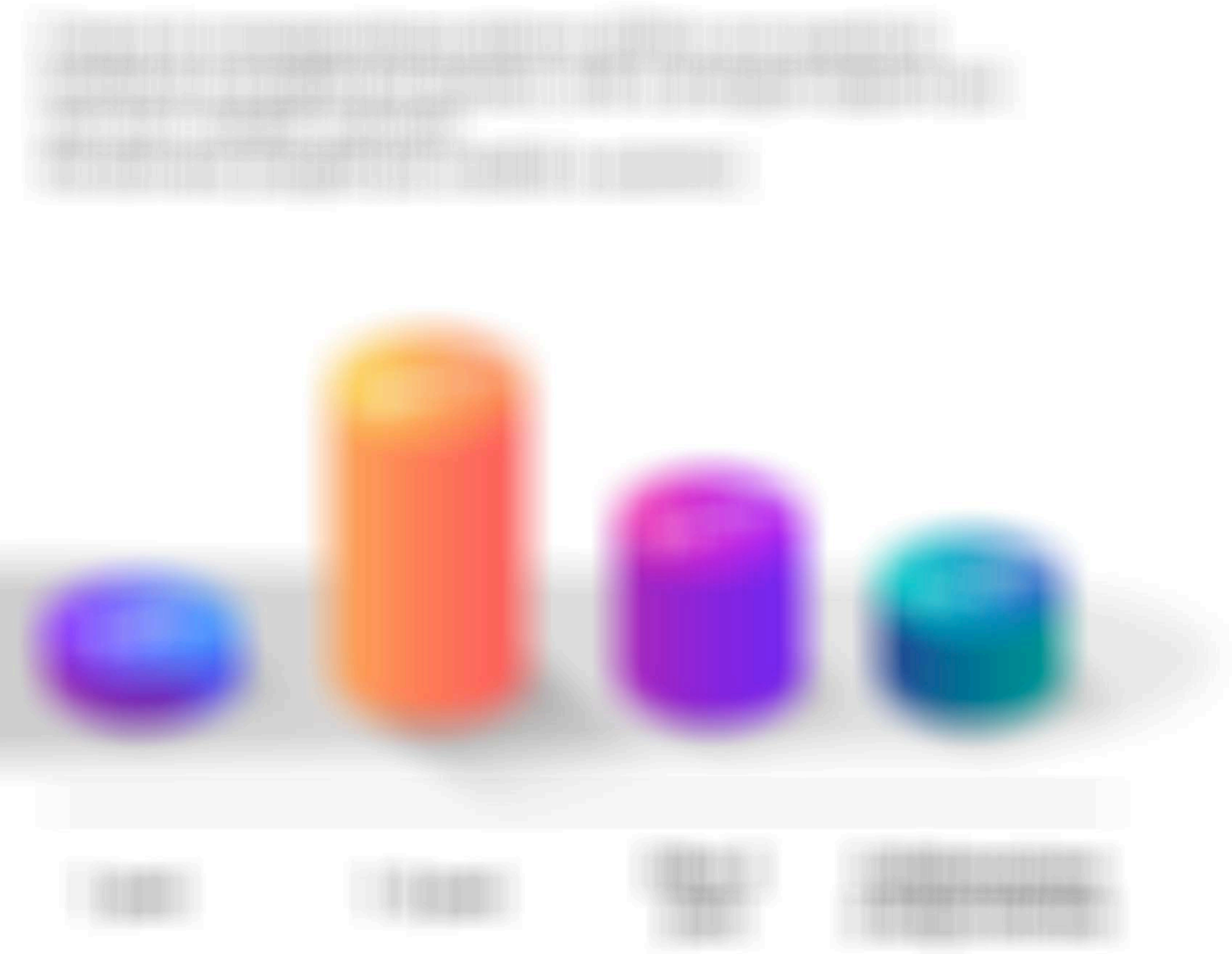


QUALI CANALI UTILIZZI PER I TUOI PROGETTI?

[Blurred text area]



QUALI SONO LE ATTIVITÀ PIÙ CONNESSE ALL'UTILIZZO DEGLI INFLUENCER?

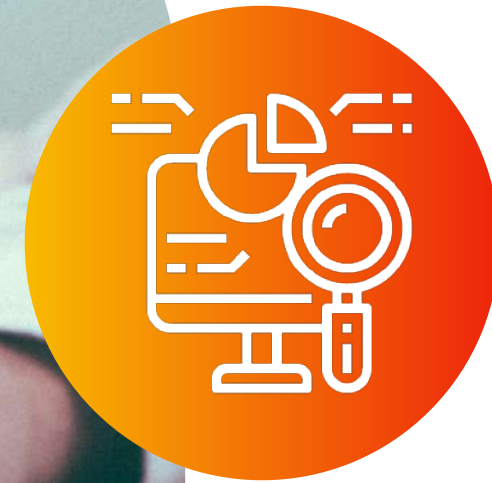


Il settore degli influencer è in forte crescita e sta diventando un canale di marketing sempre più importante per le aziende. Gli influencer sono in grado di raggiungere un pubblico mirato e di creare contenuti autentici e coinvolgenti. Questo li rende ideali per promuovere prodotti e servizi, aumentare la brand awareness e migliorare l'engagement dei clienti.

4.

*SELEZIONE E
GESTIONE*

*IN CRESCITA
L'APPROCCIO
ANALITICO ALLA
SELEZIONE DEGLI
INFLUENCER E,
CONSEQUENTEMENTE
E, L'ADOZIONE DI
STRUMENTI DEDICATI.*



DATA-DRIVEN È MEGLIO

Aumentano i marketer che utilizzano tool dedicati all'IM e di web listening per una migliore selezione dei creator.



MICRO-INFLUENCER, MA NON SOLO

Nano e micro-influencer si confermano le tipologie di influencer più utilizzate, ma accanto a queste cresce il coinvolgimento di figure con audience più ampie.



MISURARE CORRETTAMENTE È UN OBBLIGO

Cresce l'approccio e la cultura ad un reporting più preciso delle campagne, passaggio fondamentale visti i budget utilizzati.

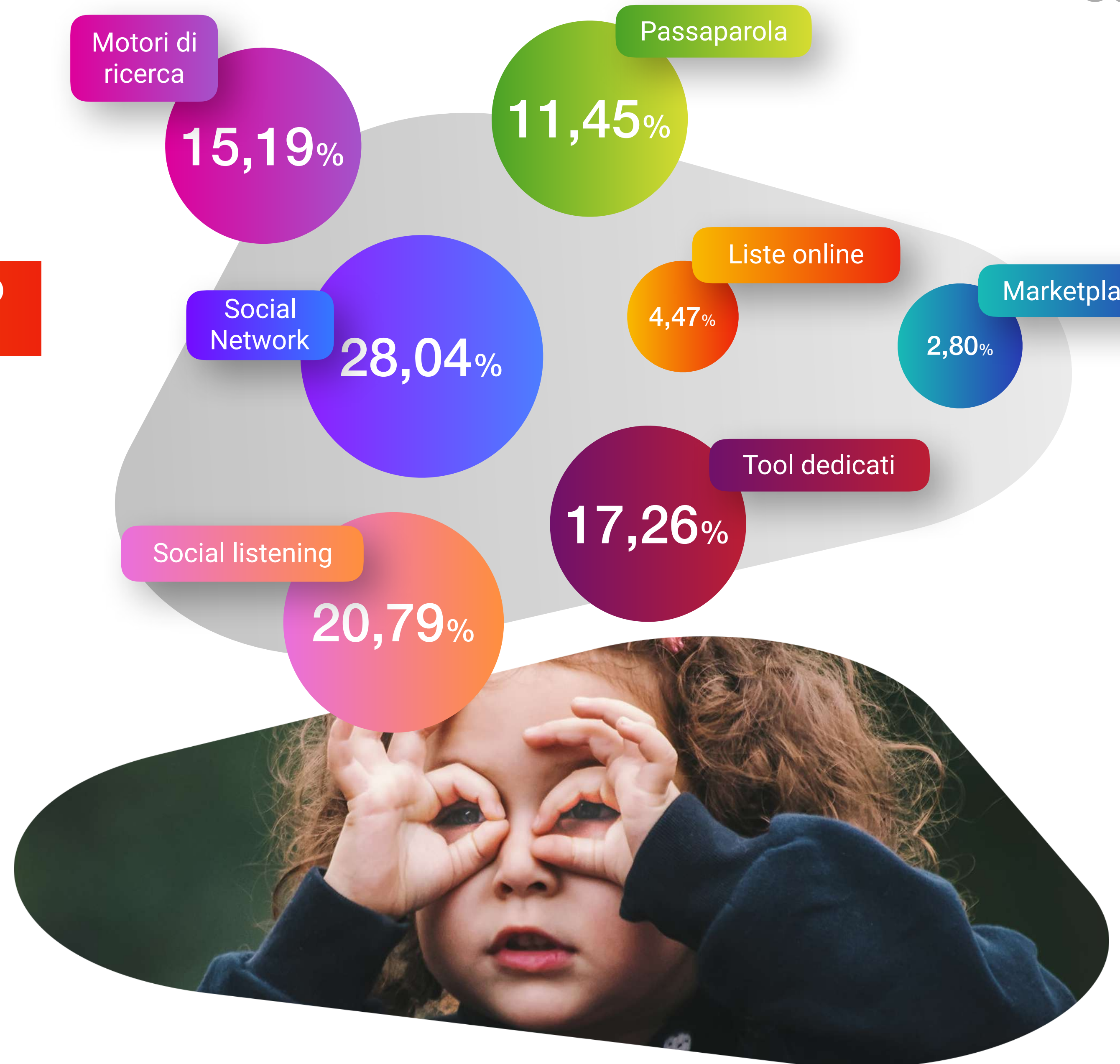
COME EFFETTUI LA FASE DI RICERCA DEGLI INFLUENCER?

Continua la crescita dell'adozione, nella fase di selezione, di strumenti analitici, utili a trovare insight per comprendere in modo più corretto le figure da coinvolgere.

I tool dedicati passano da 15,1% a 17,26%, mentre gli strumenti di social listening da 18,4% a 20,79%.

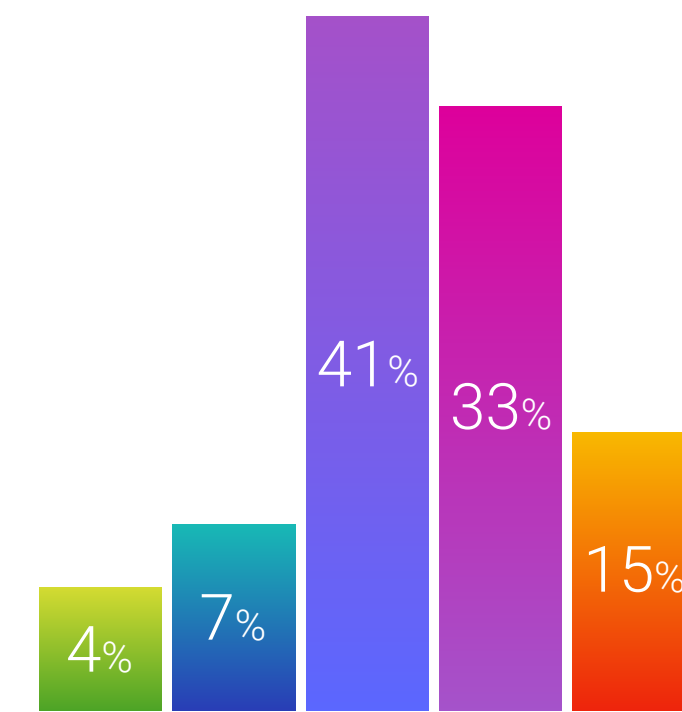
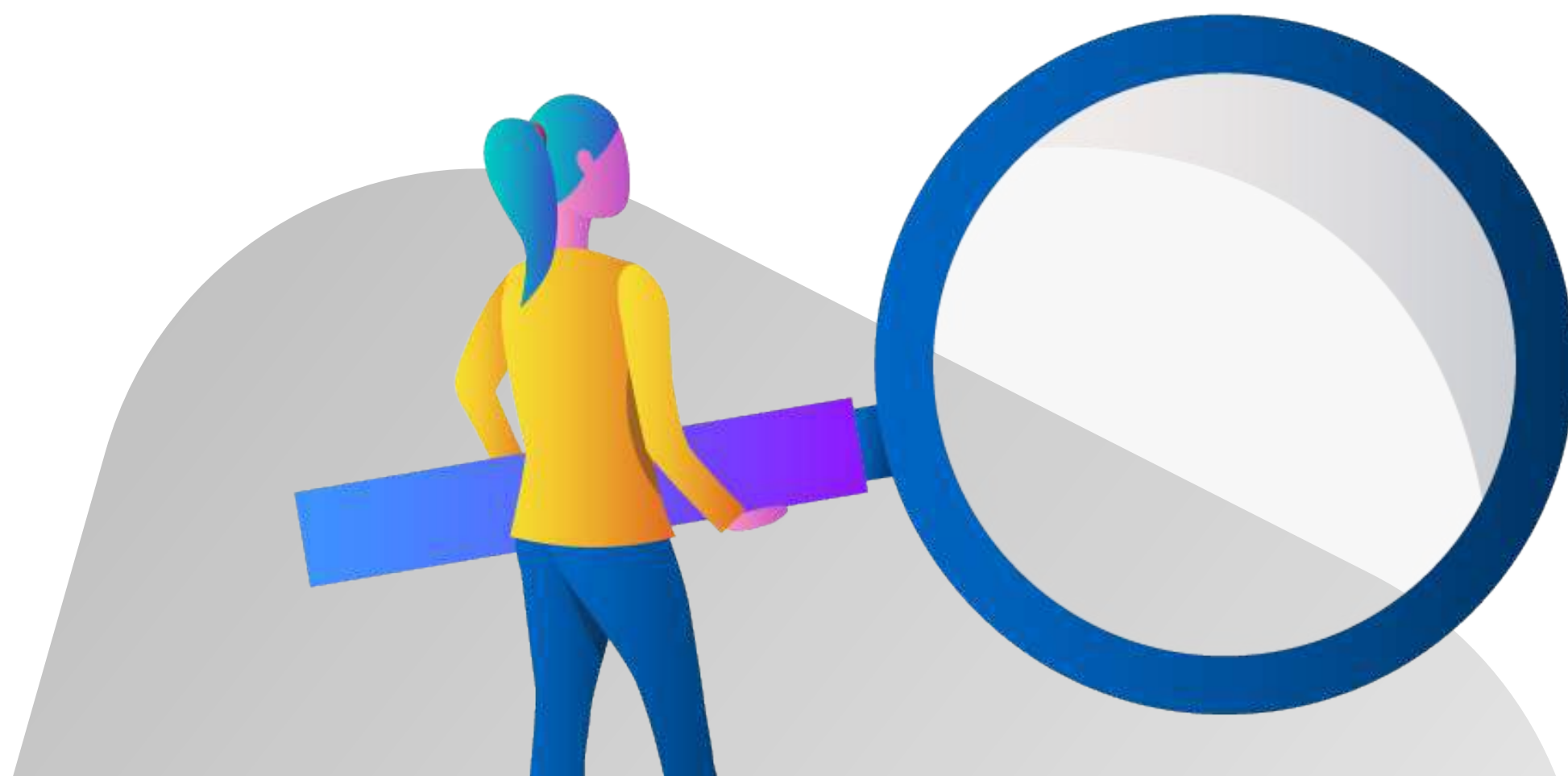
Restano ancora centrali (ma in calo), nella fase di outreach, anche i social media e motori di ricerca, strumenti tecnici, ma non dedicati che passano dal 36,8% al 28,04%.

Perdurano anche approcci "offline", come il passaparola (dal 11,4% al 11,45%).

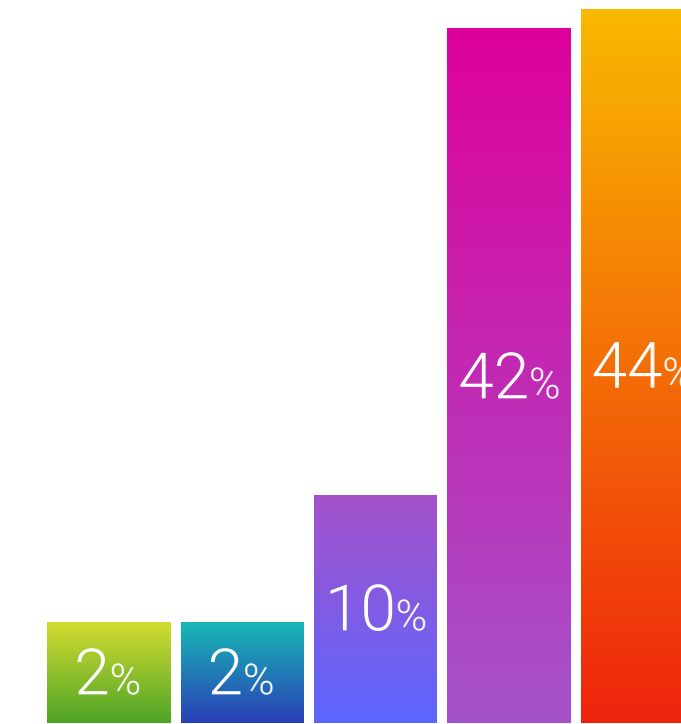


QUALI PARAMETRI VALUTI IN FASE DI SELEZIONE?

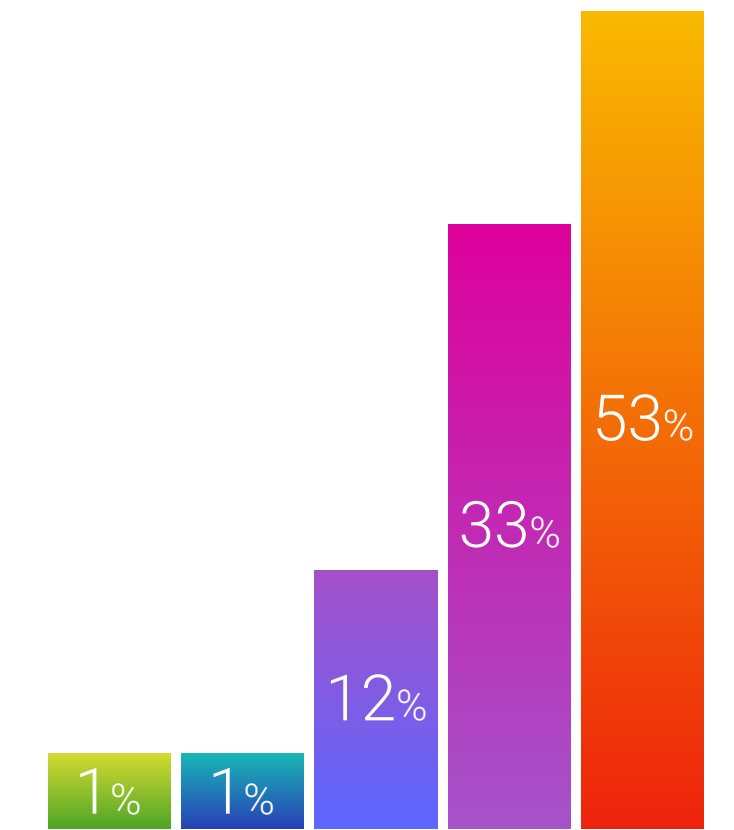
Una maggiore consapevolezza e know-how connessi all'IM emergono dai parametri utilizzati in fase di selezione degli influencer da coinvolgere. A denotarlo il calo rispetto all'anno precedente di parametri quali il numero dei follower o l'engagement, in funzione invece di analisi fanbase, qualità contenuti e reputation.



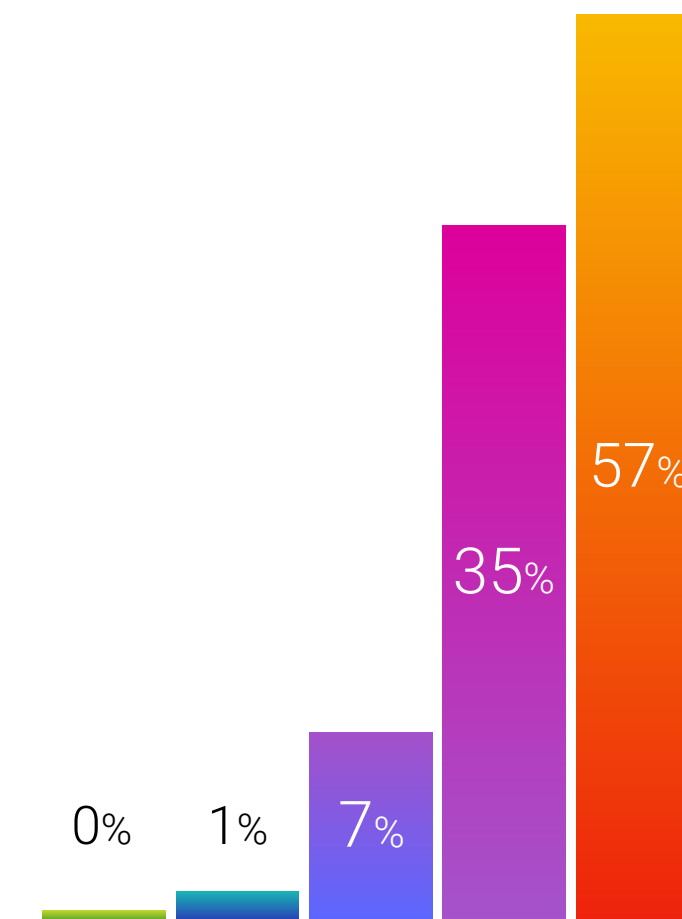
Numero follower



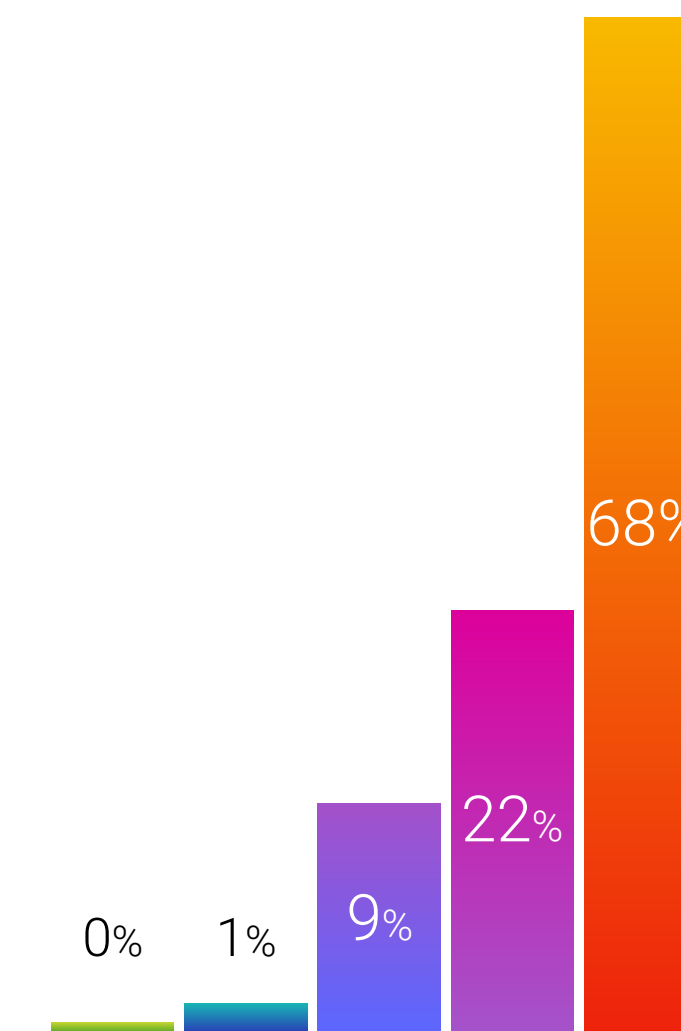
Analisi fanbase



Engagement sui social



Reputation



Qualità dei contenuti



QUAL È LA DIMENSIONE DELLA FANBASE DEGLI INFLUENCER CON CUI COLLABORI?

Il numero di follower è un indicatore importante della dimensione della fanbase di un influencer. Tuttavia, è importante considerare anche altri fattori, come l'engagement rate e la qualità del pubblico. Un influencer con un alto numero di follower ma un basso engagement rate potrebbe non essere la scelta migliore per una collaborazione. Al contrario, un influencer con un numero di follower inferiore ma un alto engagement rate potrebbe essere una scelta migliore.



COSA VALUTANO GLI INFLUENCER PER ACCETTARE UN PROGETTO?

La crescente professionalizzazione dei creator, ha aumentato l'importanza del compenso economico (dal 31,3% al 35,2%). Ne consegue il calo dello "scambio merce", inteso come omaggio di prodotti o esperienze.

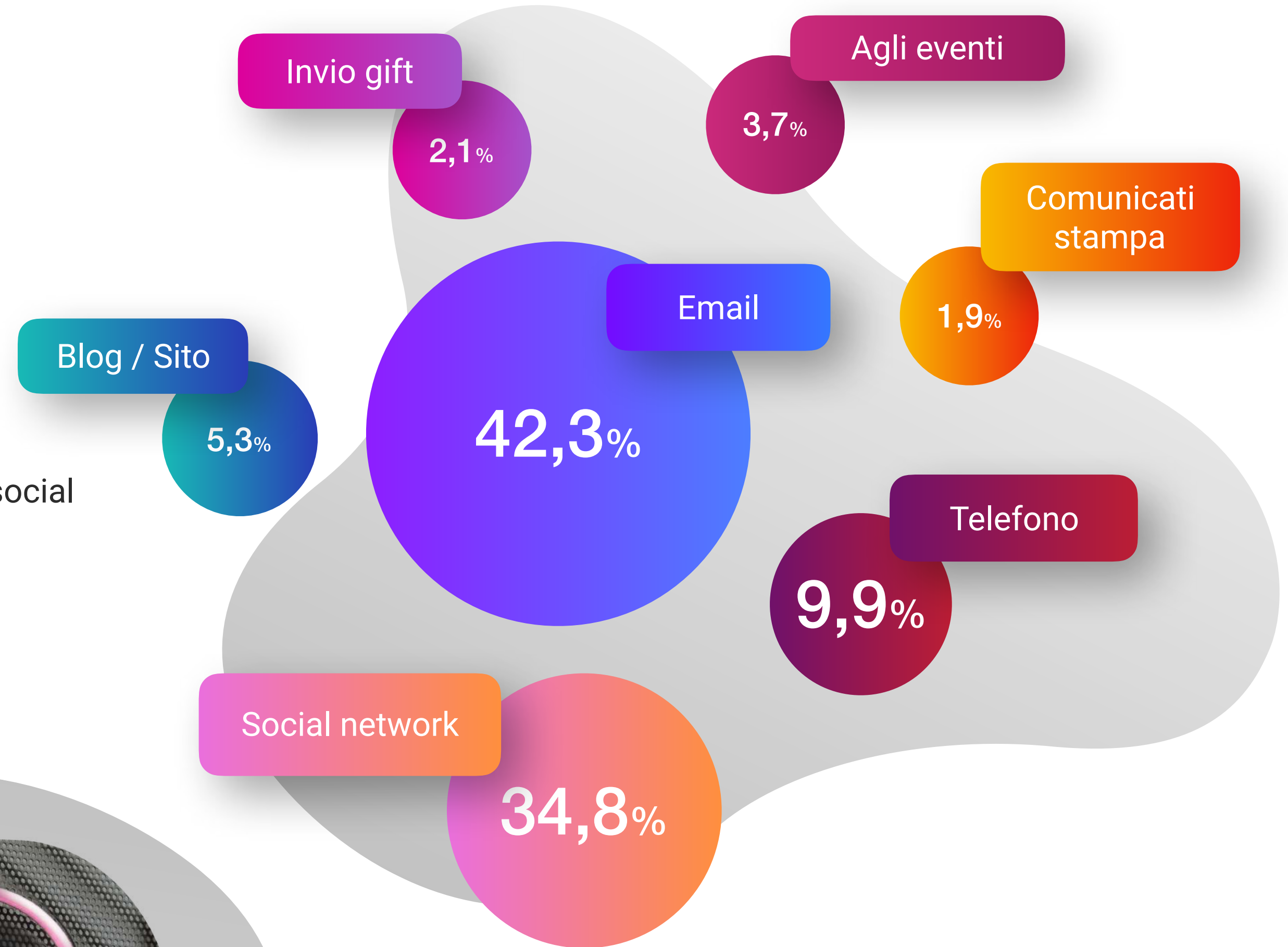
Accanto al compenso economico emergono parametri estremamente qualitativi come la reputazione del brand, elemento decisivo per molti Influencer e la qualità del progetto, fondamentale vista l'enorme mole di campagne di IM realizzate e quindi decisiva per distinguersi.



COME CONTATTI SOLITAMENTE GLI INFLUENCER?

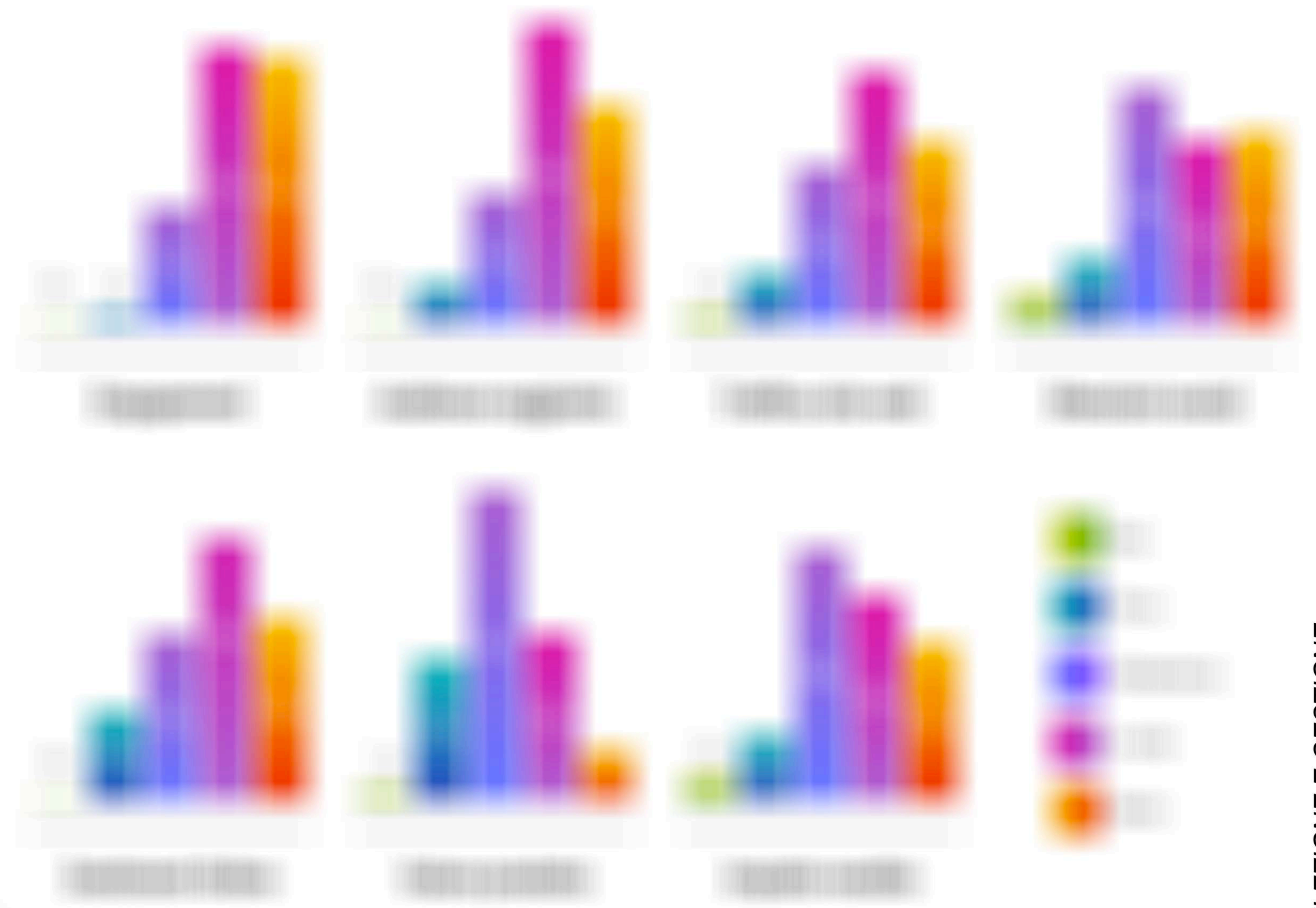
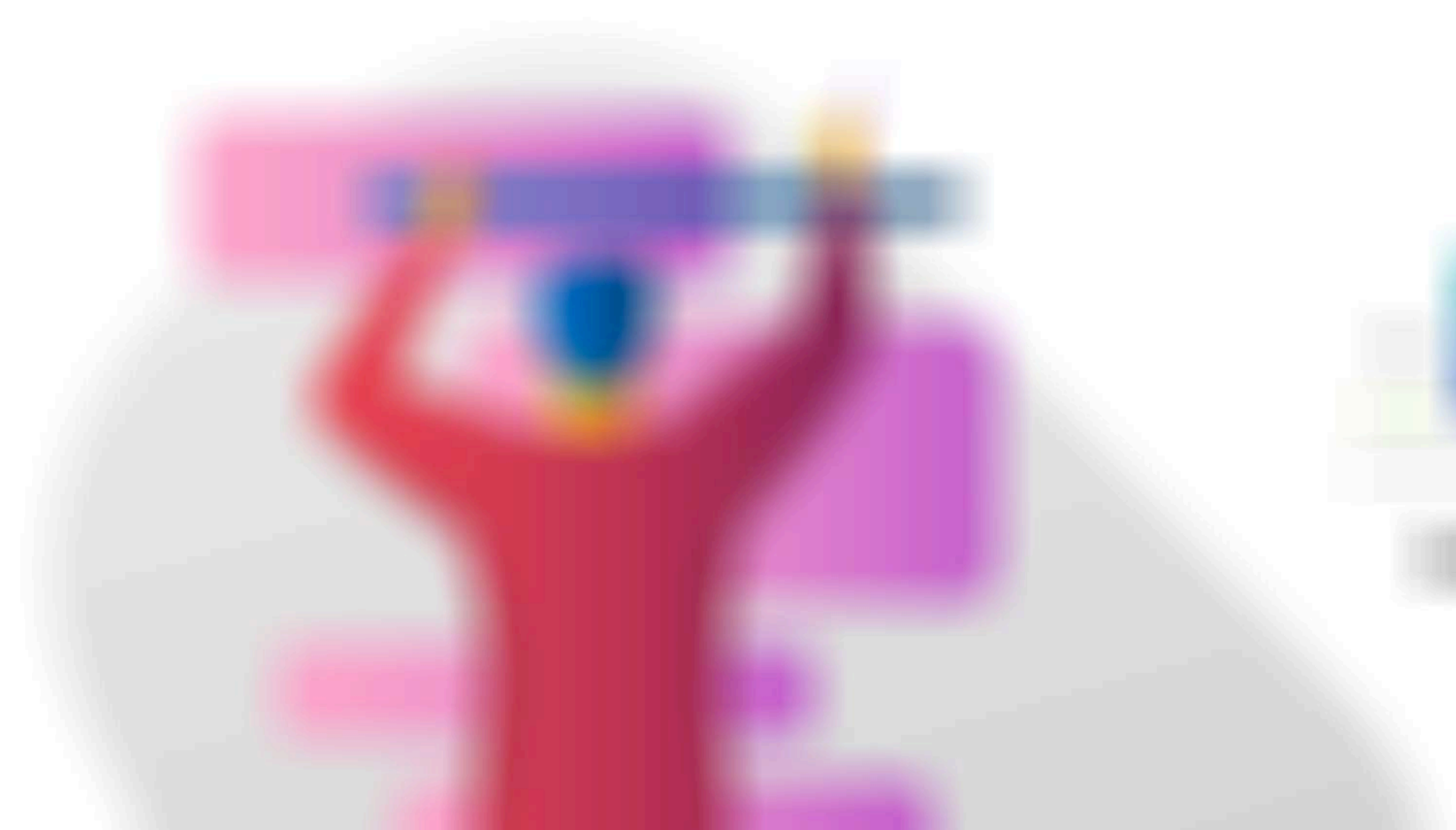
L'email resta lo strumento di contatto preferito dai marketer, seguito dai social network, entrambi in crescita e sempre più standard.

Estremamente distanti le altre tipologie.



COME MISURI I RISULTATI DELLE CAMPAGNE?

[Blurred text block]

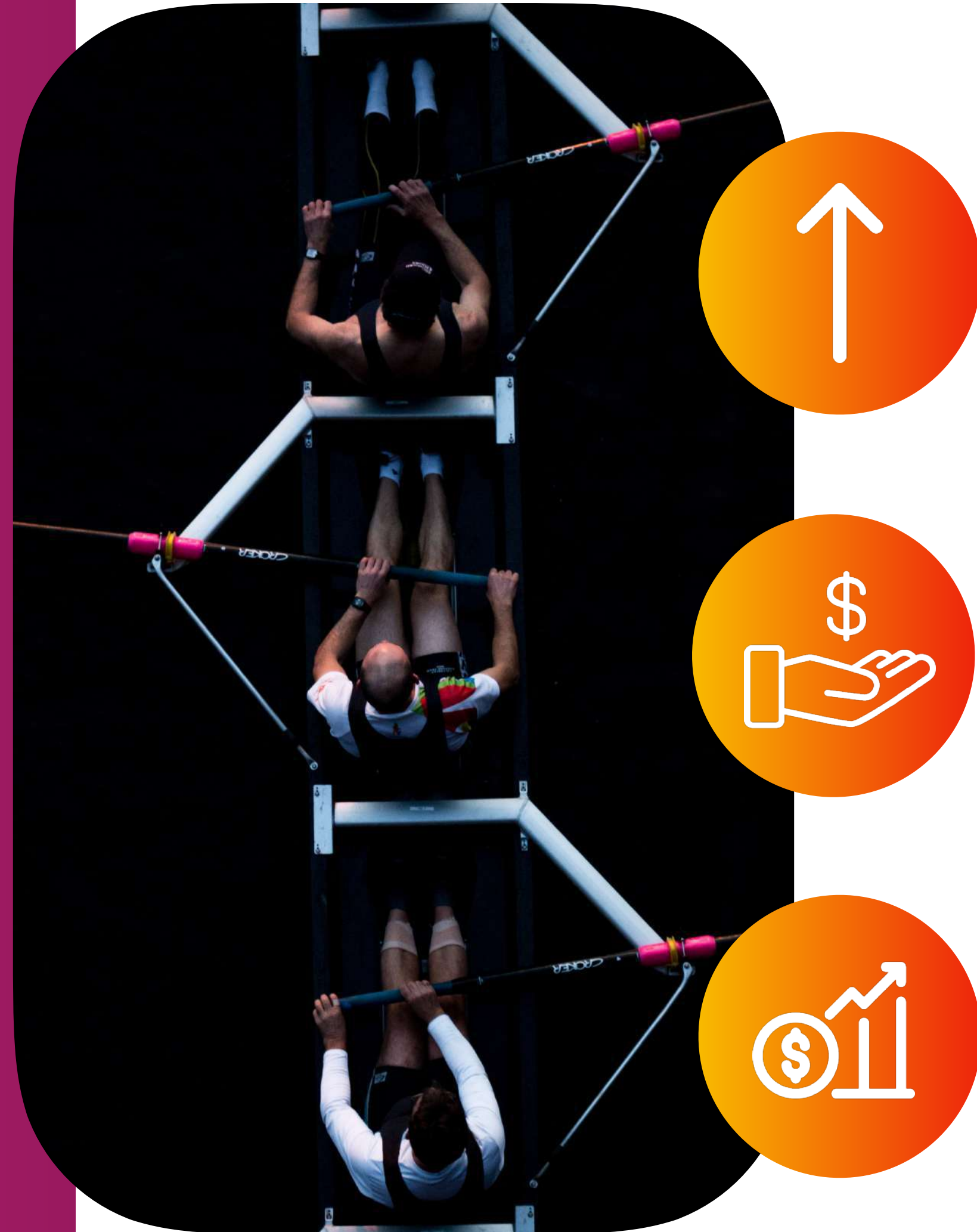


5.

ECONOMICS



UN MERCATO DI PROFESSIONISTI CHE NECESSITA DI BUDGET PER PRODURRE CAMPAGNE: IL 42,86% DEI MARKETER DICHIARA INFATTI DI RETRIBUIRE SEMPRE I CREATOR COINVOLTI.



CRESCE LA RETRIBUZIONE CONTENUTO + PERFORMANCE

Il 32% degli intervistati si affida a questa forma ibrida, ponendo maggior attenzione anche sui risultati ottenuti

IL COMPENSO ECONOMICO RESTA LA FORMA PIÙ DIFFUSA

Il 62% lo utilizza da spesso a molto spesso. Distanziati, seppur di poco, lift e prodotti omaggio

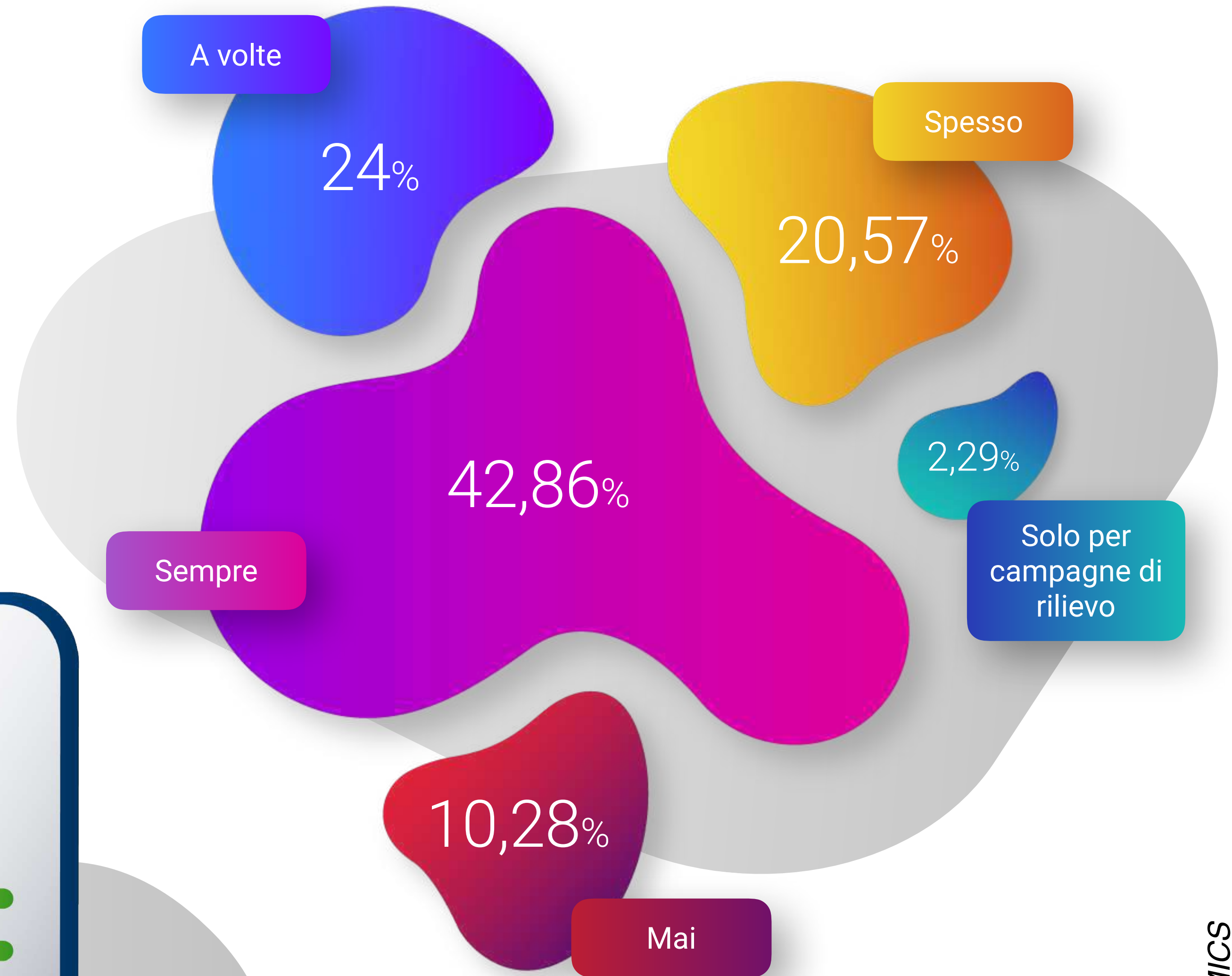
CRESCE IL COSTO MEDIO PER COLLABORAZIONE

Anche se lievemente lo scenario economico registra un aumento dei costi medi richiesti dai creator

RETRIBUISCI GLI INFLUENCER?

Cresce la quota di marketer che remunera sempre gli influencer, che passa dal 33,7% al 42,86%. Segno rilevante e che denota la volontà di garantire professionalità, visti i budget, ai progetti.

In linea i progetti gratuiti (da 11,3% a 10,28%).



COME IMPOSTI LA RETRIBUZIONE?

Il pagamento a contenuto prodotto resta la forma di retribuzione più utilizzata, registrando un aumento rispetto all'anno scorso (da 57,6% a 60,1%).

In crescita anche la forma ibrida contenuto + performance, dimostrazione della volontà da parte dei marketer di mettere maggior focus sui risultati e responsabilizzare i creator coinvolti.

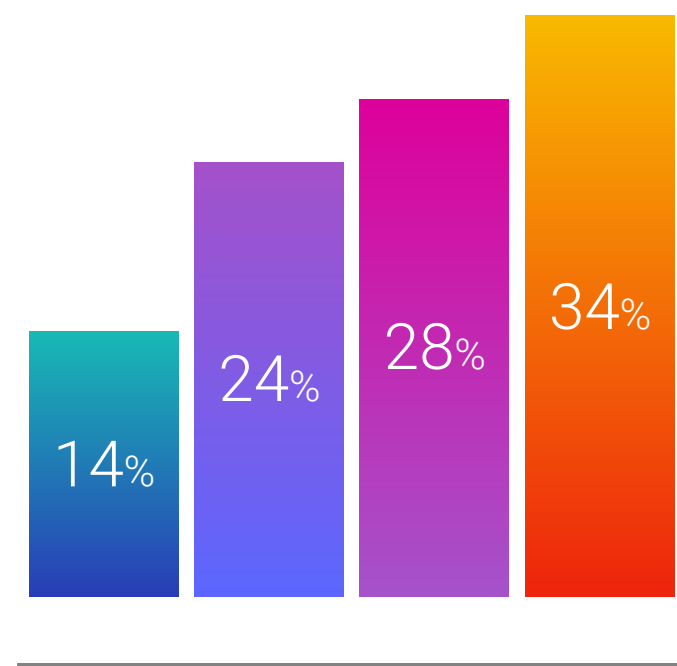
Cala, seppur di poco, la retribuzione a performance (da 14,1% a 7,9%), sia per la reticenza degli influencer, poco abituati, che per la relativa necessità di una corretta e precisa misurazione.



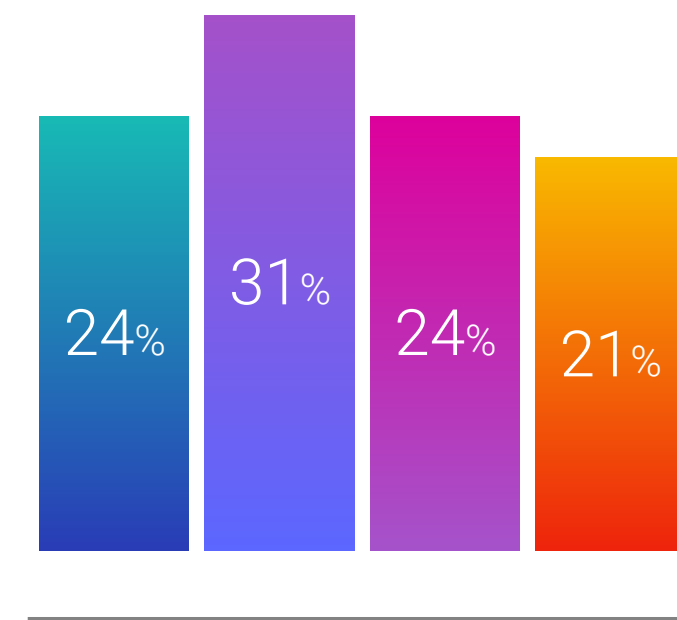
QUALE FORMA DI RETRIBUZIONE UTILIZZI?

La retribuzione economica è la forma più utilizzata, ennesimo sintomo della professionalità degli influencer. Un dato che porta con sé un maggior costo delle campagne, ma anche un controllo più stretto rispetto ai contenuti prodotti.

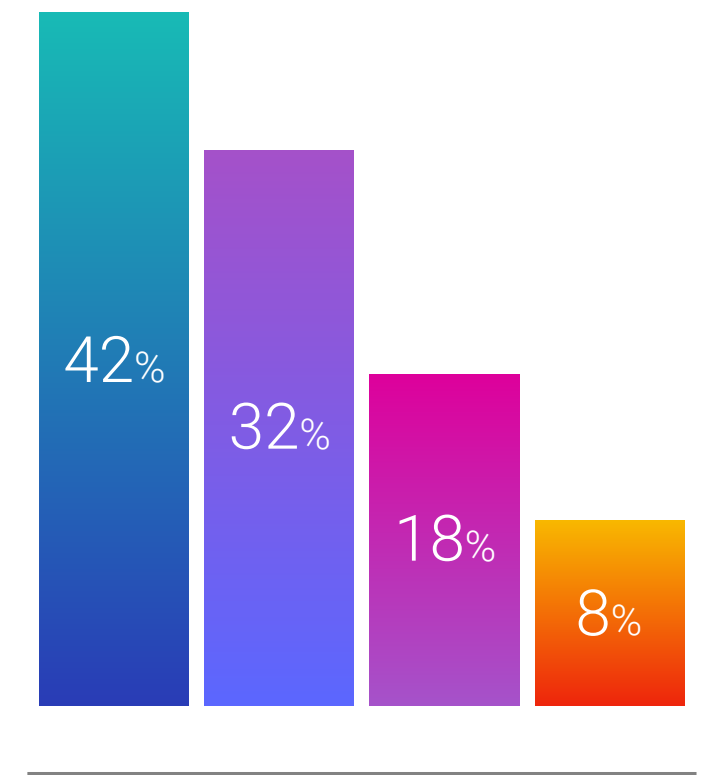
In calo lo scambio prodotto, accettato dai creator solo in particolari settori (travel e luxury) e se promosso da brand di un certo spessore.



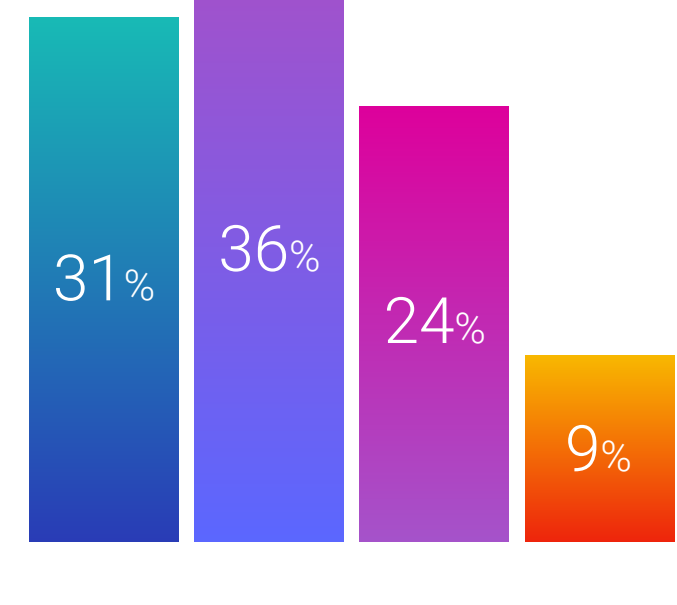
Compenso economico



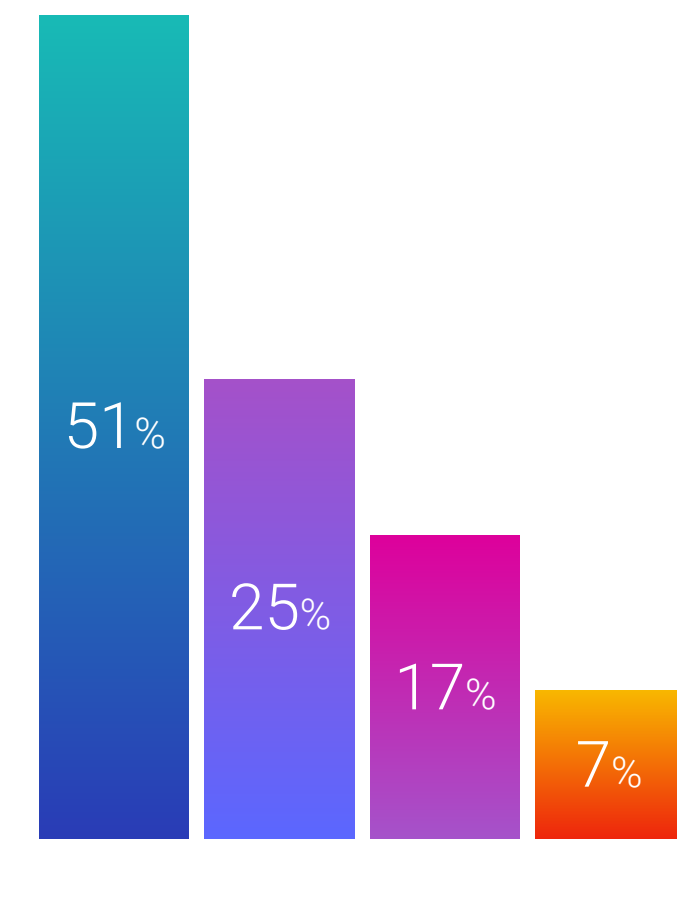
Prodotto omaggio



Esperienze gratuite



Eventi

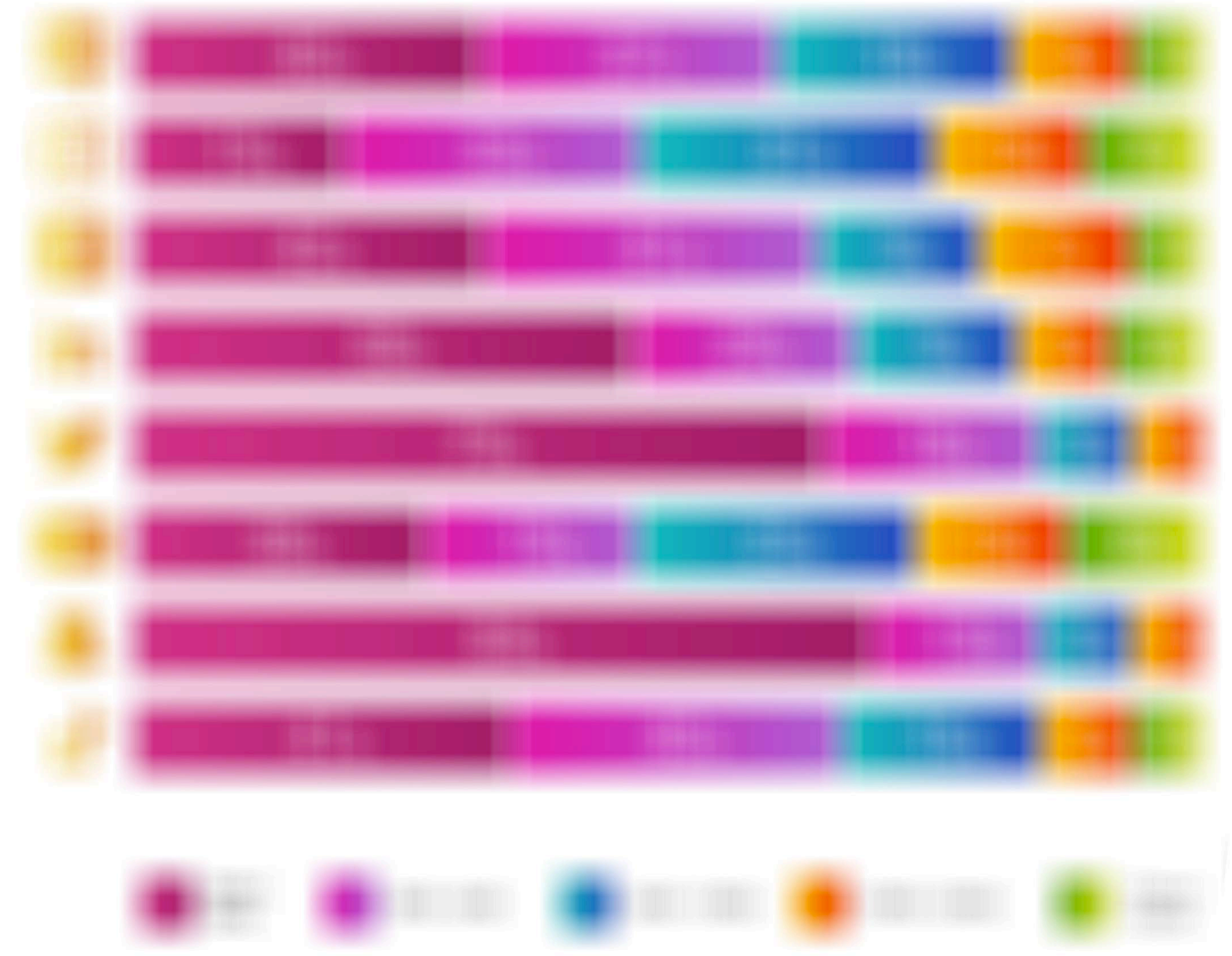


Contenuti esclusivi



QUAL È LA
RETRIBUZIONE
ECONOMICA MEDIA
PER OGNI
CANALE?

[Blurred text area]



SEGUI LA
 REGOLAMENTAZIONE
 RIGUARDO LA TRASPARENZA
 E LE COLLABORAZIONI
 (#AD)?

Continua la corsa alla trasparenza da parte dei brand che utilizzano l'Influencer Marketing, sempre più attenti al rispetto della regolamentazione (dal 54,9% a 62,1%).

Calo altrettanto netto per i marketer che non utilizzano mai gli hashtag compliant che passano dal 8,5% al 1,2%.

Dati che sottolineano la maggior maturità del settore e l'ottimo lavoro svolto da AGCOM e IAP.





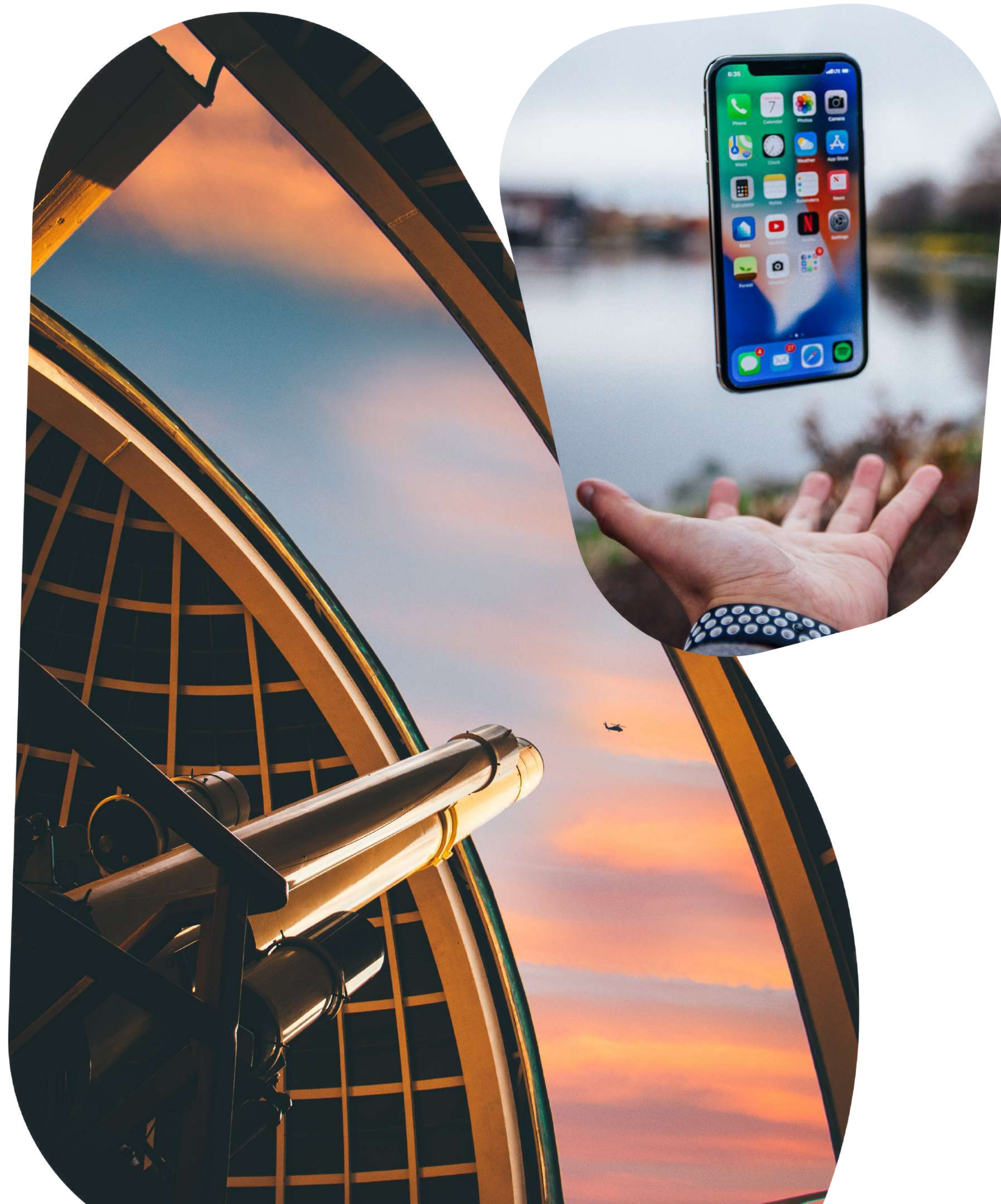
CHI

SIAMO

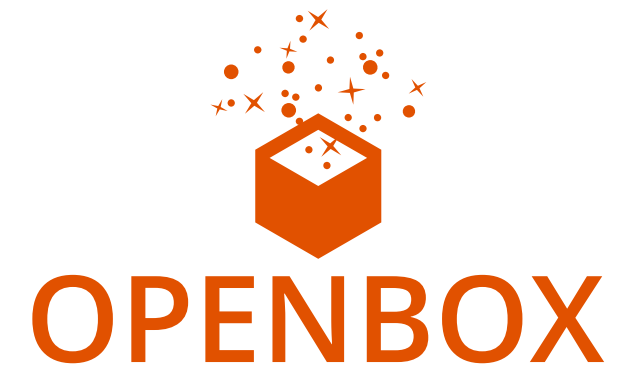
L'Osservatorio nasce con l'obiettivo di informare e fare divulgazione sui temi legati all'Influencer Marketing, proponendo best practice e dati sulla situazione del mercato italiano.

Una realtà di supporto a tutti gli stakeholder di settore, aperta e partecipativa.

È possibile fare richiesta di adesione su www.onim.it



FOUNDER



PARTNER



PARTNER TECNOLOGICI



PARTNER ISTITUZIONALI



ASSOCIATI





CONTATTI

INFO@ONIM.IT

WWW.ONIM.IT



Tutti i contenuti del presente report sono distribuiti sotto la licenza
"Attribuzione Condividi allo stesso modo 3.0 Italia (CC BY-SA 3.0 IT)"

