

LATO CREATOR/INFLUENCER

Gli eventi, soprattutto quelli dal forte hype e dalla facile propensione all'essere comunicati sui social, continuano ad essere un'occasione importante per sinergie e collaborazioni tra influencer/creator e brand. Tra queste la Milano Fashion Week si conferma uno dei più interessanti, sia per il suo appeal internazionale che per un settore, quello della moda, da sempre fortemente affine alle attività dei creator.

Proprio per questo abbiamo realizzato questo Report, un'analisi in grado di mappare e contestualizzare i progetti d'Influencer Marketing attivati durante la Fashion Week, fornendo, oltre ai numeri, valutazioni e spunti utili a comprenderne lo scenario.

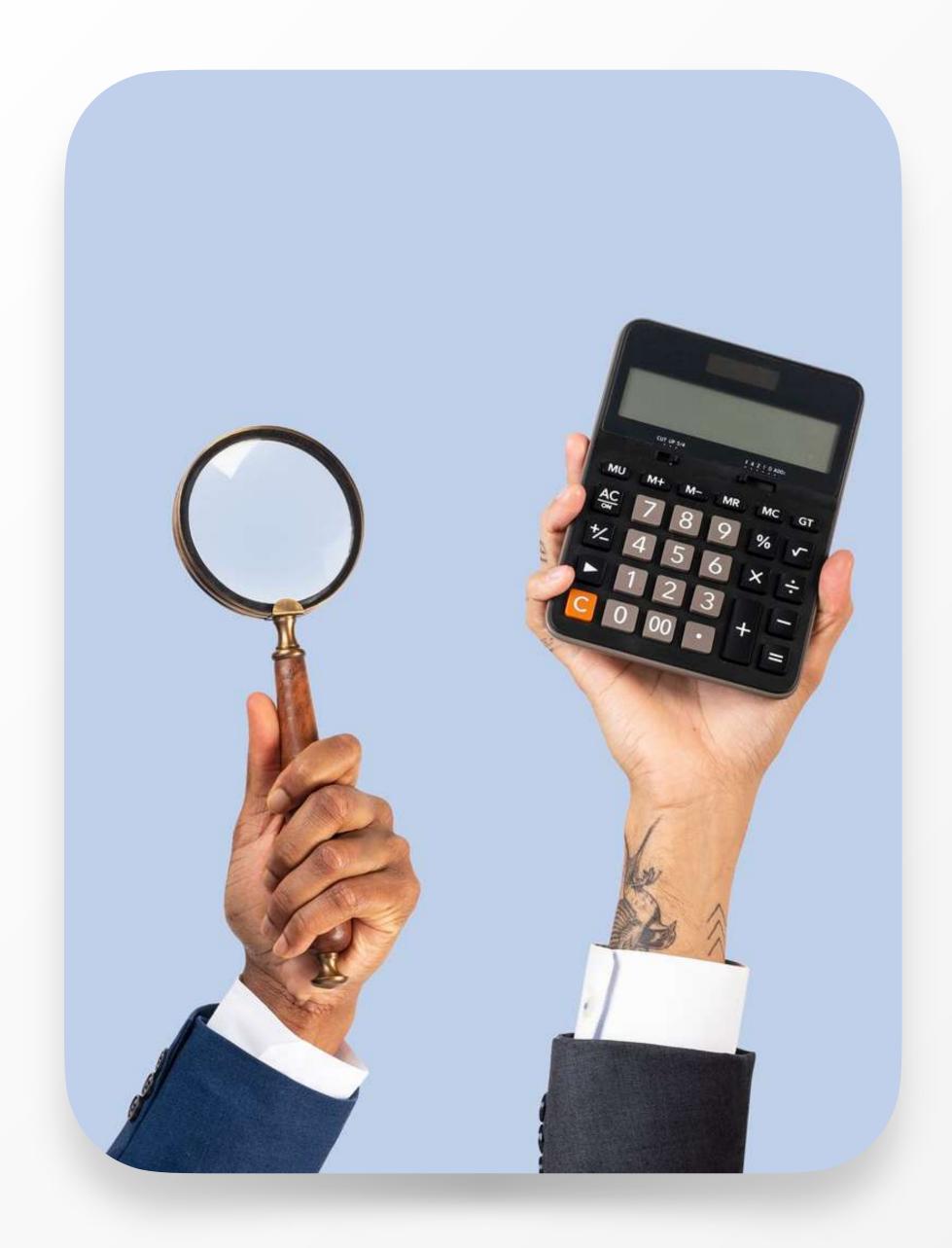
Matteo Pogliani

Founder e Presidente Osservatorio Nazionale Influencer Marketing









METODOLOGIA ANALISI

Per la realizzazione del seguente Report sono stati utilizzati diversi strumenti di analisi, utili per le diverse voci del documento.

Per la sezione riguardante l'audience coinvolta nella MFW23 è stata realizzata un'analisi delle conversazioni online con *Brandwatch* e poi, su questa base, un focus con *Audiense*.

La sezione, invece, riguardante le attività #ad connesse alla Milano Fashion Week è stata realizzata con *Talkwalker*, tool dedicato all'analisi delle conversazioni online e delle social performance di profili di brand o di influencer.

L'analisi è realizzata mediante una mappatura su Instagram delle keyword di interesse, inerenti agli hashtag da utilizzare nelle collaborazioni tra brand e influencer (come da Digital Chart dello IAP).

Di seguito gli hashtag analizzati: #ad #adv #advertising #sponsored #sponsoredby #giftedby #gifted #sponsorizzato #suppliedby #supplied.



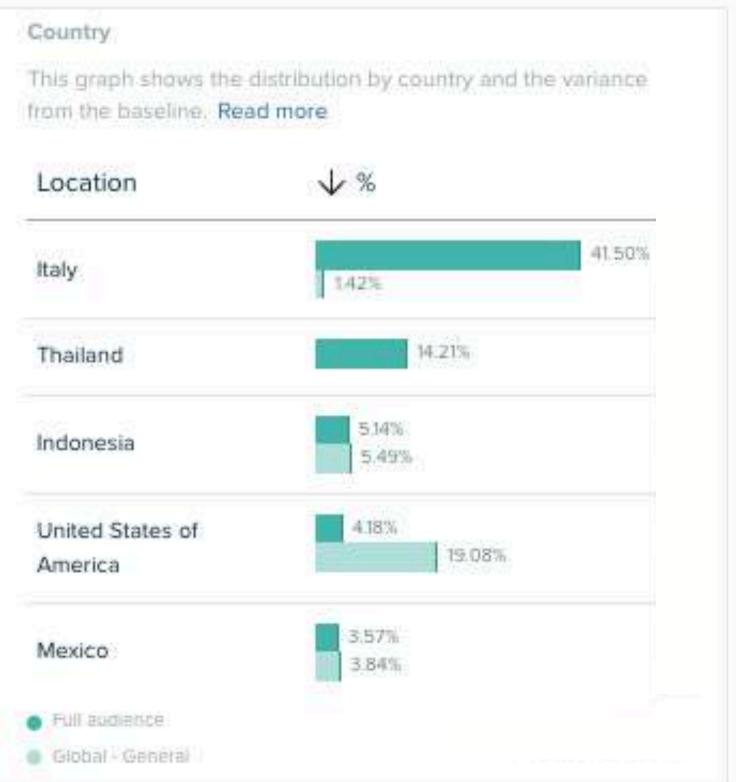


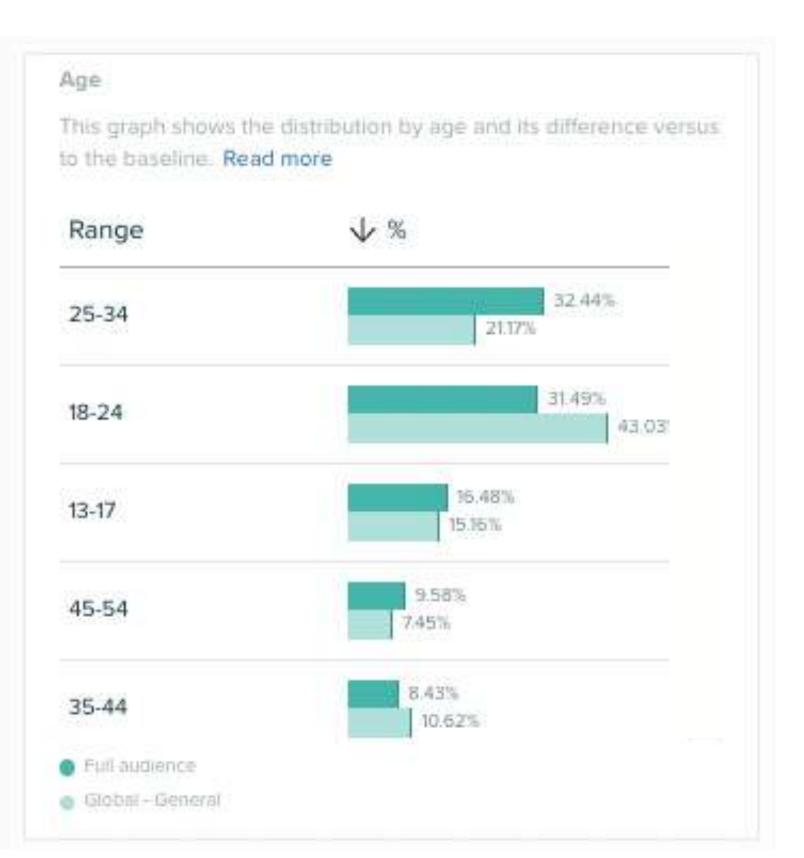
L'AUDIENCE DELLA MFW

Oil

Demographics

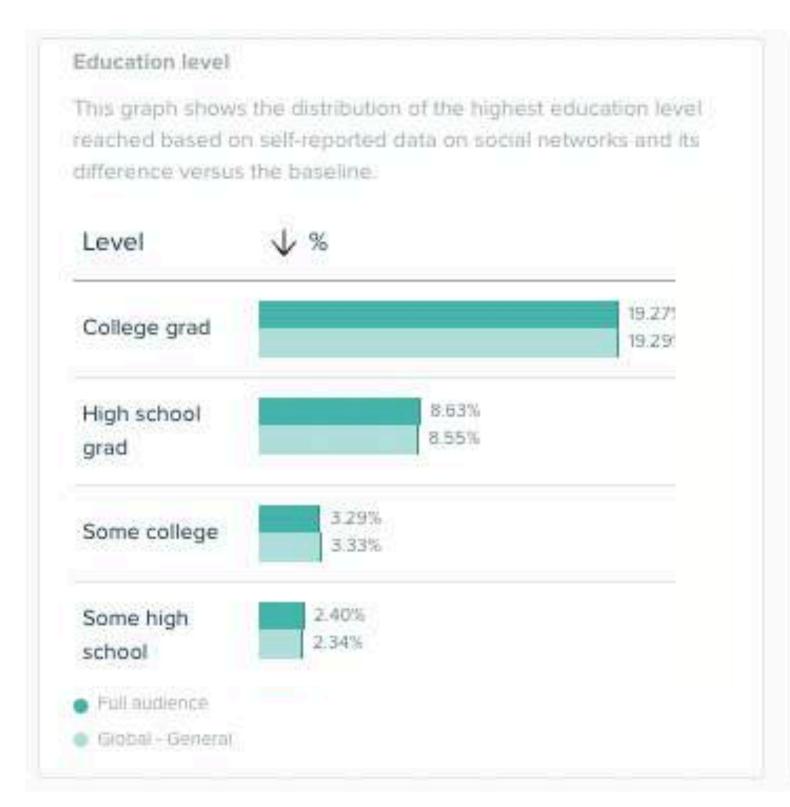




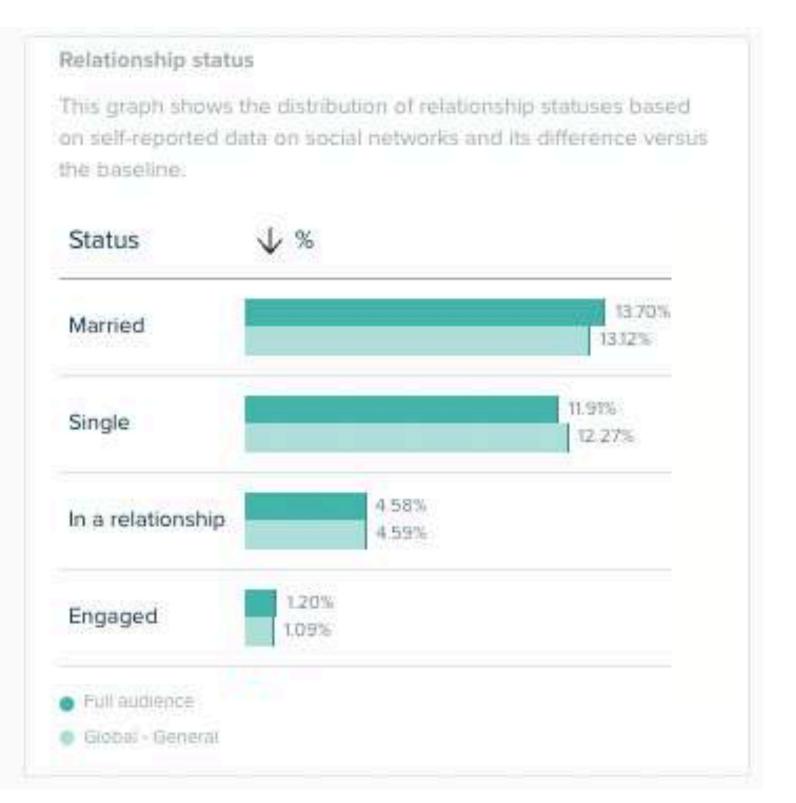


Oil

Socioeconomics

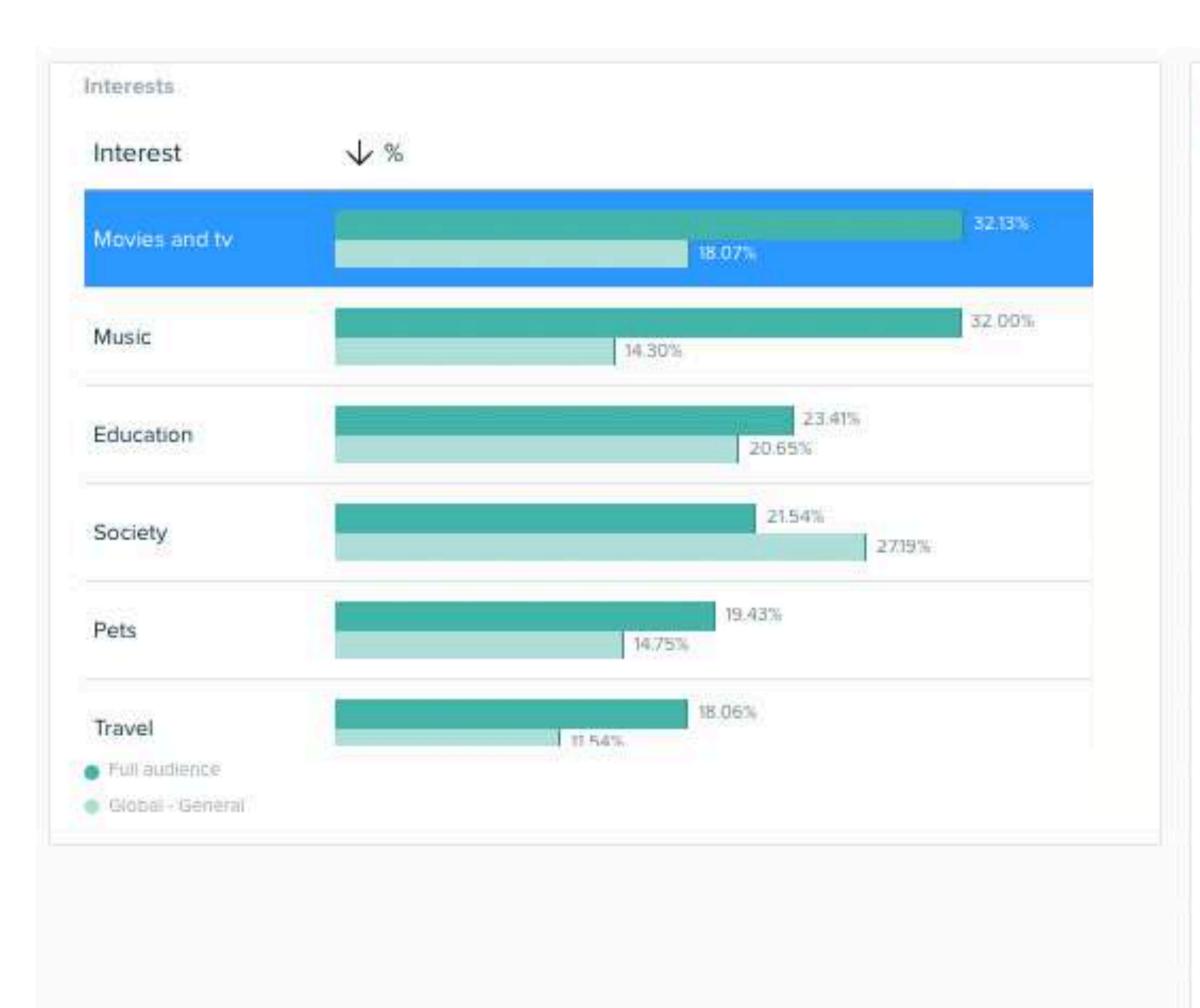


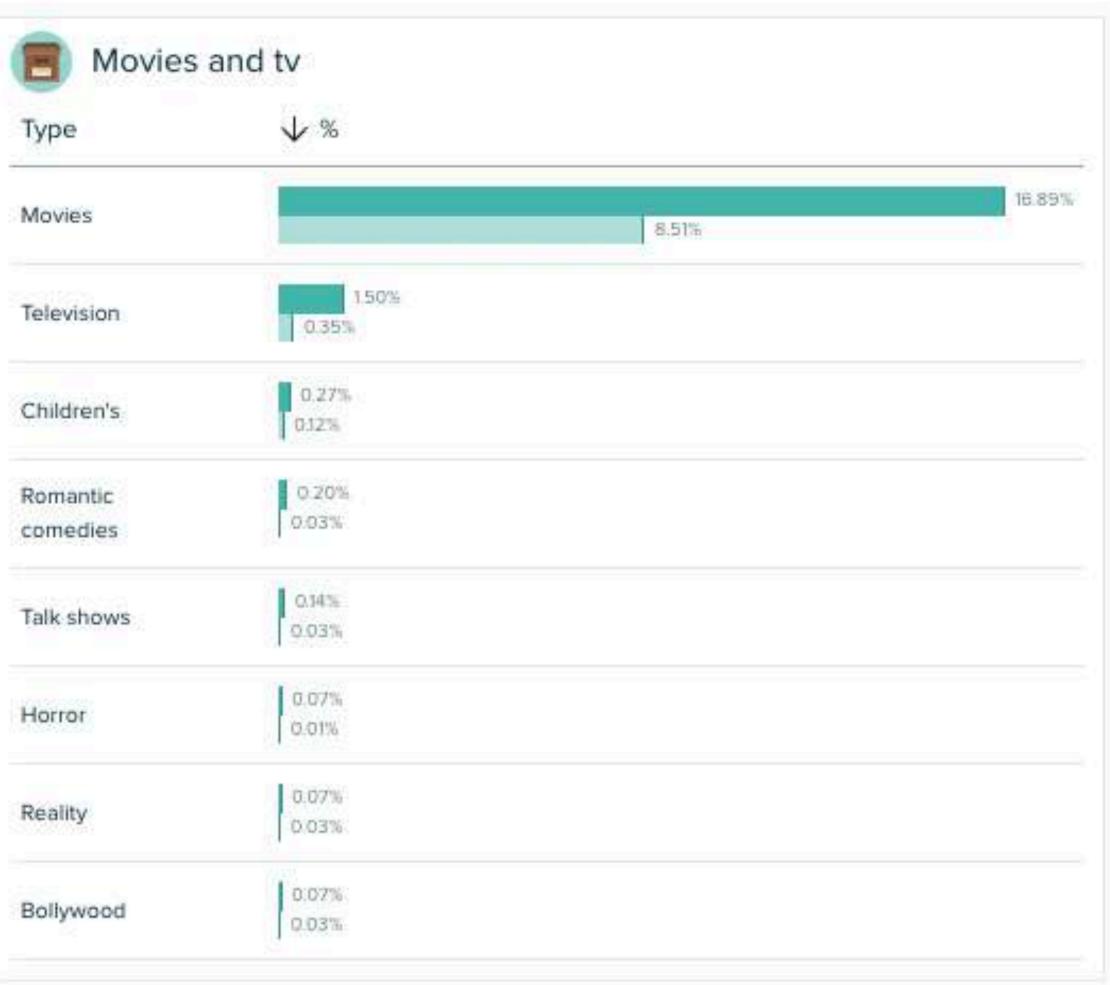




ON

Interests

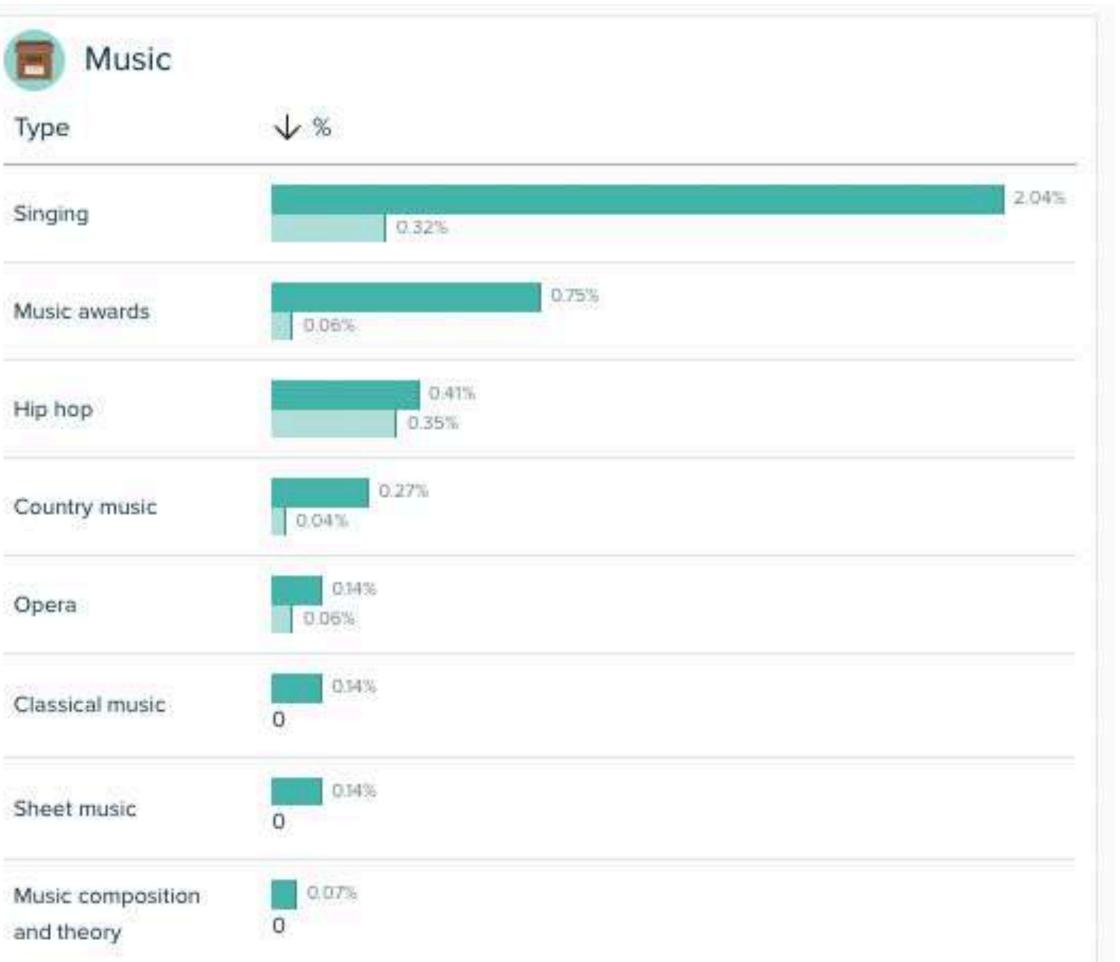




Oil

Interests

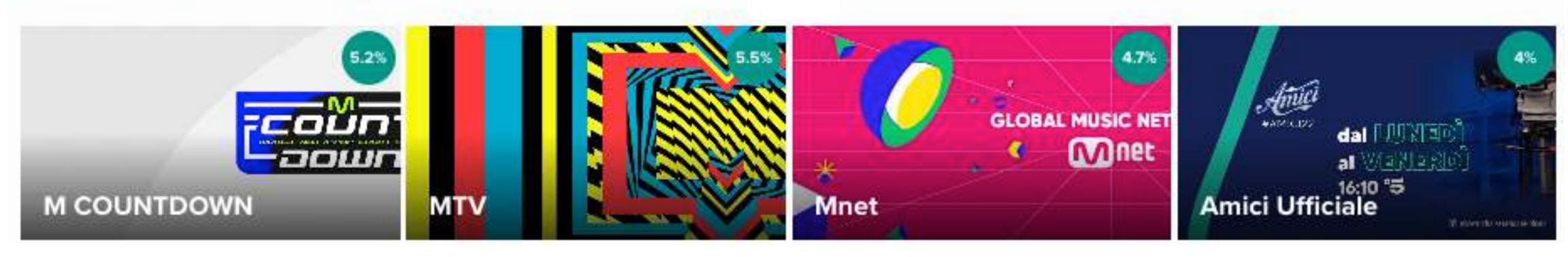




#FMW23 Audience Media Affinity



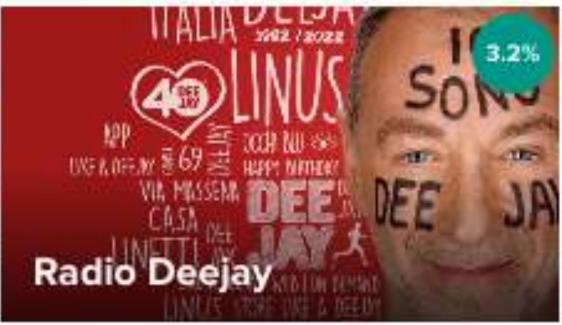
The TV channels and shows your audience has an interest in



The radio stations and shows your audience has an interest in 🕡







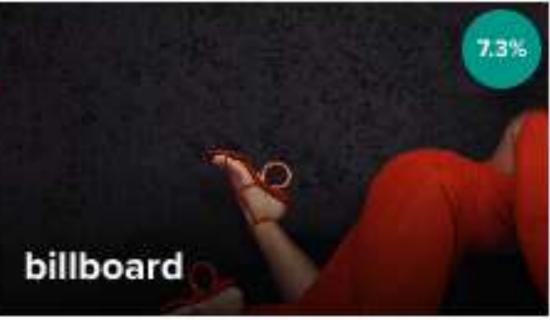


ON

Media Affinity

The magazines your audience has an interest in









The newspapers your audience has an interest in (i)





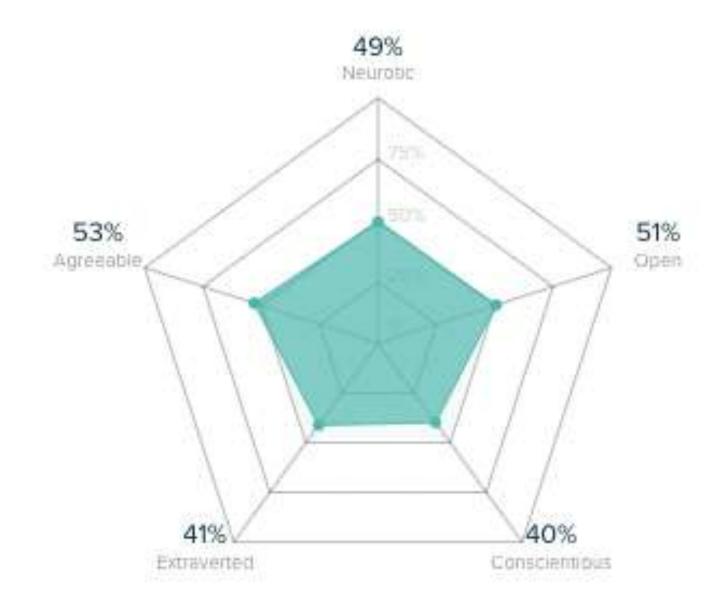


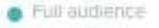


Personality

Summary

This describes the personality characteristics of the audience members



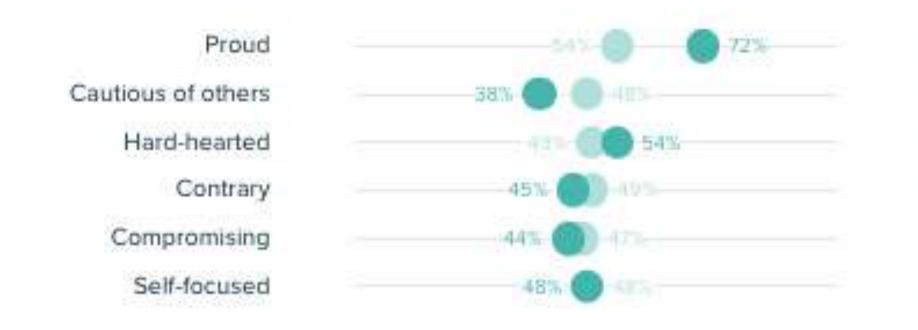


Global - General



Agreeableness

The tendency to be compassionate and cooperative towards others.



Modest

Trusting of others

Empathetic

Accomodating

Uncompromising

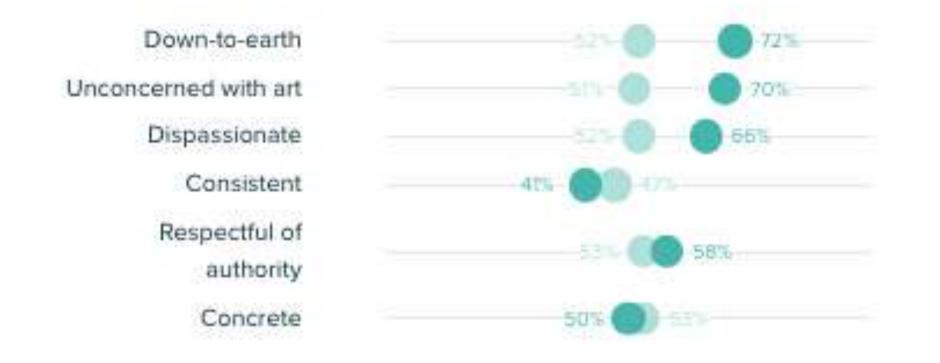
Altruistic

Full audience

Globar - General

Openness

The extent to which they are open to experiencing a variety of activities.



Imaginative

Appreciative of art

Emotionally aware

Adventurous

Authority-challenging

Philosophical

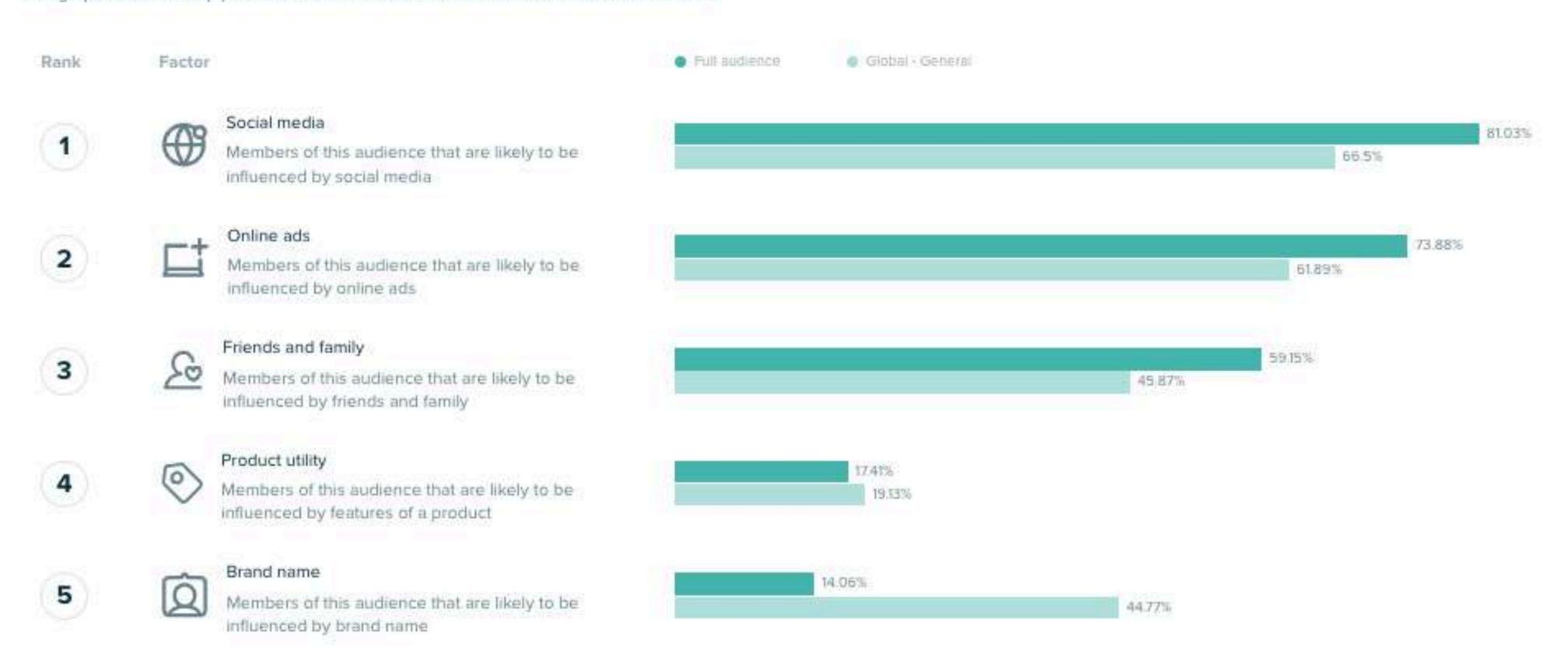
- Full audience
- Global General



Buying Mindset

Purchase influence factors

This graph shows the top purchase influence factors and its difference versus the baseline.



ON

Buying Mindset



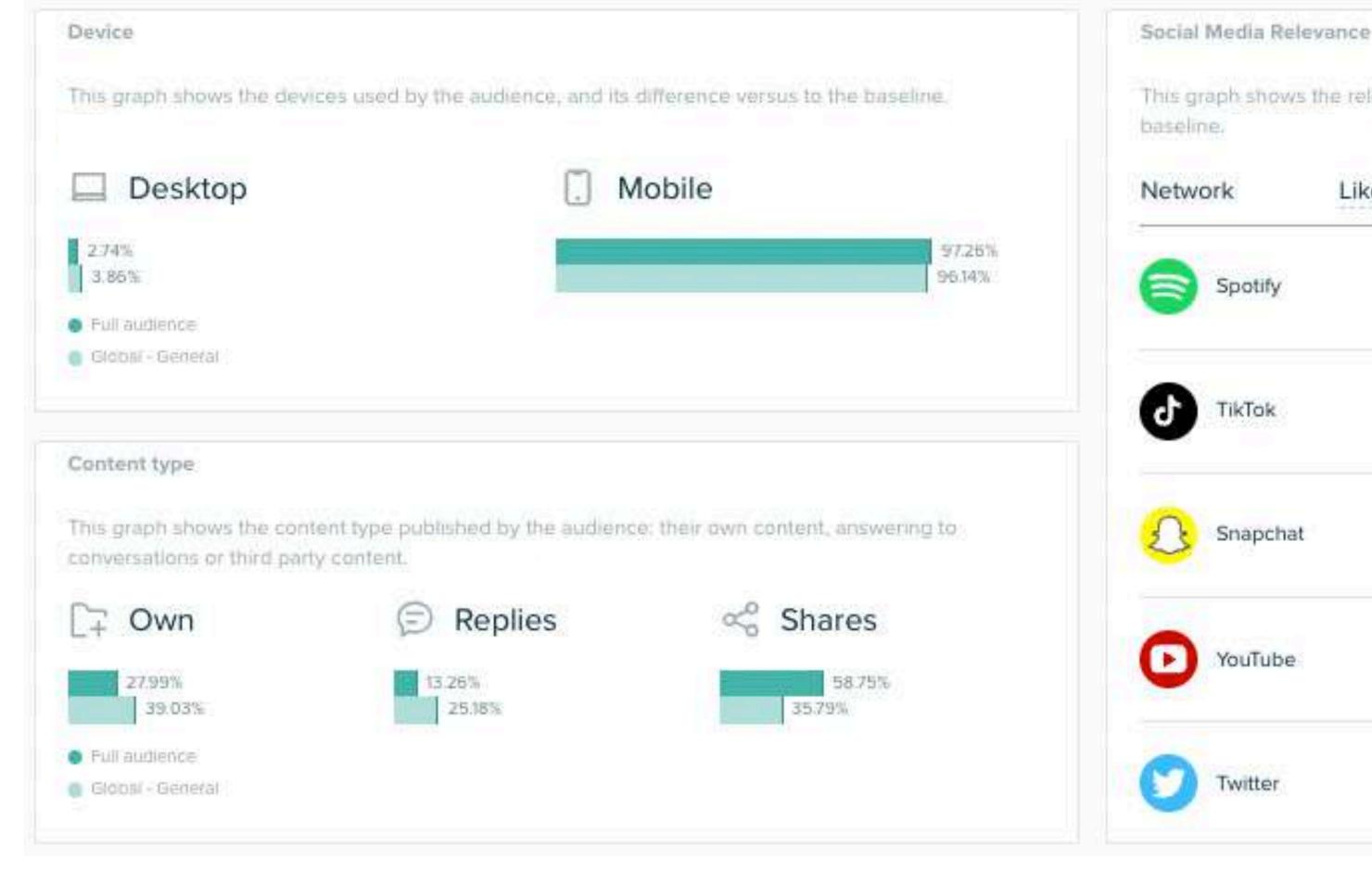






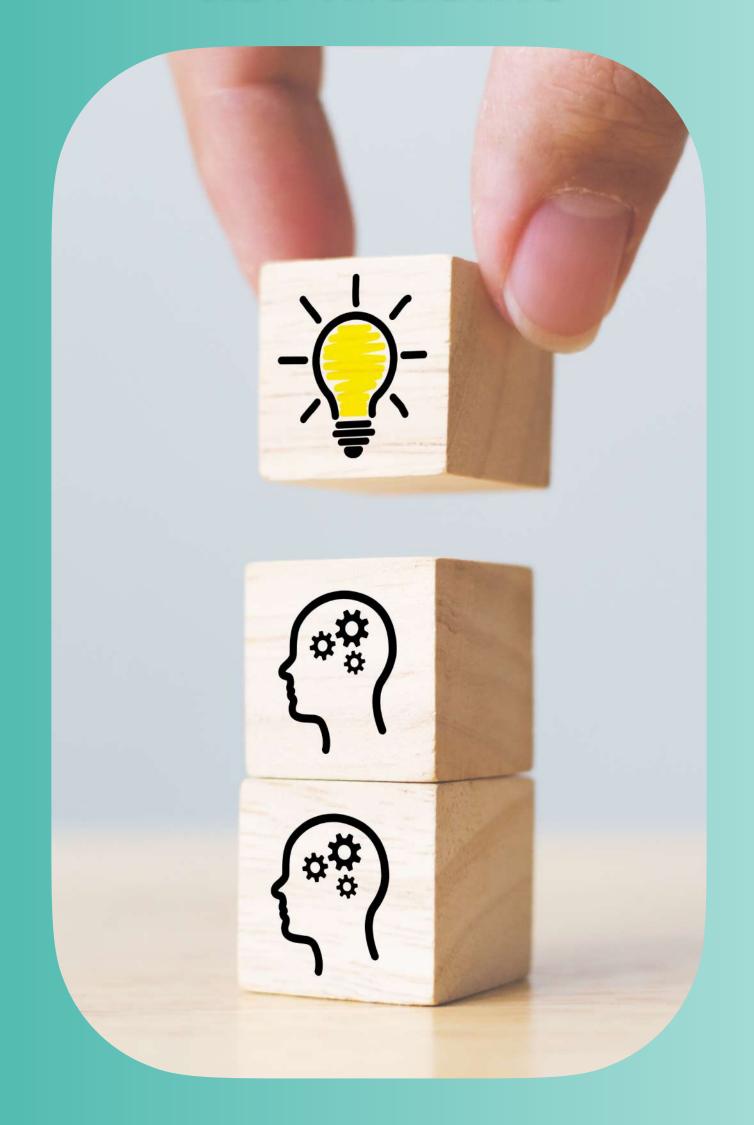
ON

Online Habits



This graph shows to paseline.	he relevance that each social n	atwork has for your audien	ce versus to the
Network	Likely to use network	Network L	ikely to use network
Spotify	23.69x	SoundCloud	7.94x
TikTok	5.75x	WhatsApp	2.15x
Snapchat	2.10x	Instagram	1.24v
YouTube	1.21x	Instagram	1.31x
Twitter	0.77x	G Facebook	0.83x

KEY INSIGHTS







UN'AUDIENCE SEMPRE PIÙ GIOVANE

L'analisi evidenzia un forte interesse anche della GenZ per la #MFW, interesse in cui il ruolo dei creator è, senza dubbio, un driver.



MUSICA, CINEMA E TV DRIVER ANCHE PER IL SETTORE FASHION

La moda come espressione di stili e anche interessi correlati. Non a caso gli interessi primari dell'audience analizzata sono musica, cinema e tv, i cui protagonisti sono trendsetter e driver di comunicazione e scoperta anche per il fashion.



CONTAMINAZIONE ANCHE A LIVELLO DI MEDIA

Questa forte influenza di musica e tv emerge anche nell'analisi dell'affinità media, con magazine, radio e tv fortemente orientate al mondo musicale.



IL DIGITALE INFLUENZA LE DECISIONI DI ACQUISTO

Social media e online advertising risultano gli strumenti che maggiormente influenzano le decisioni di acquisto dell'audience analizzata. Un cluster che si dimostra fortemente propenso agli acquisti istintivi e non programmati.





Post nati da collaborazione brand/influencer



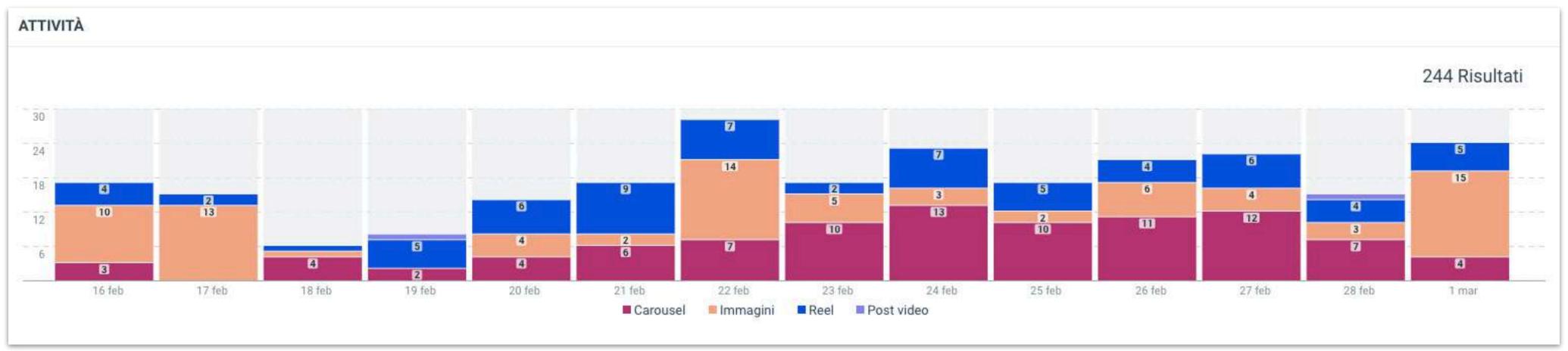
durante la MFW



Tipologia formati

ON

e performance







Keyword, hashtag ed emoji

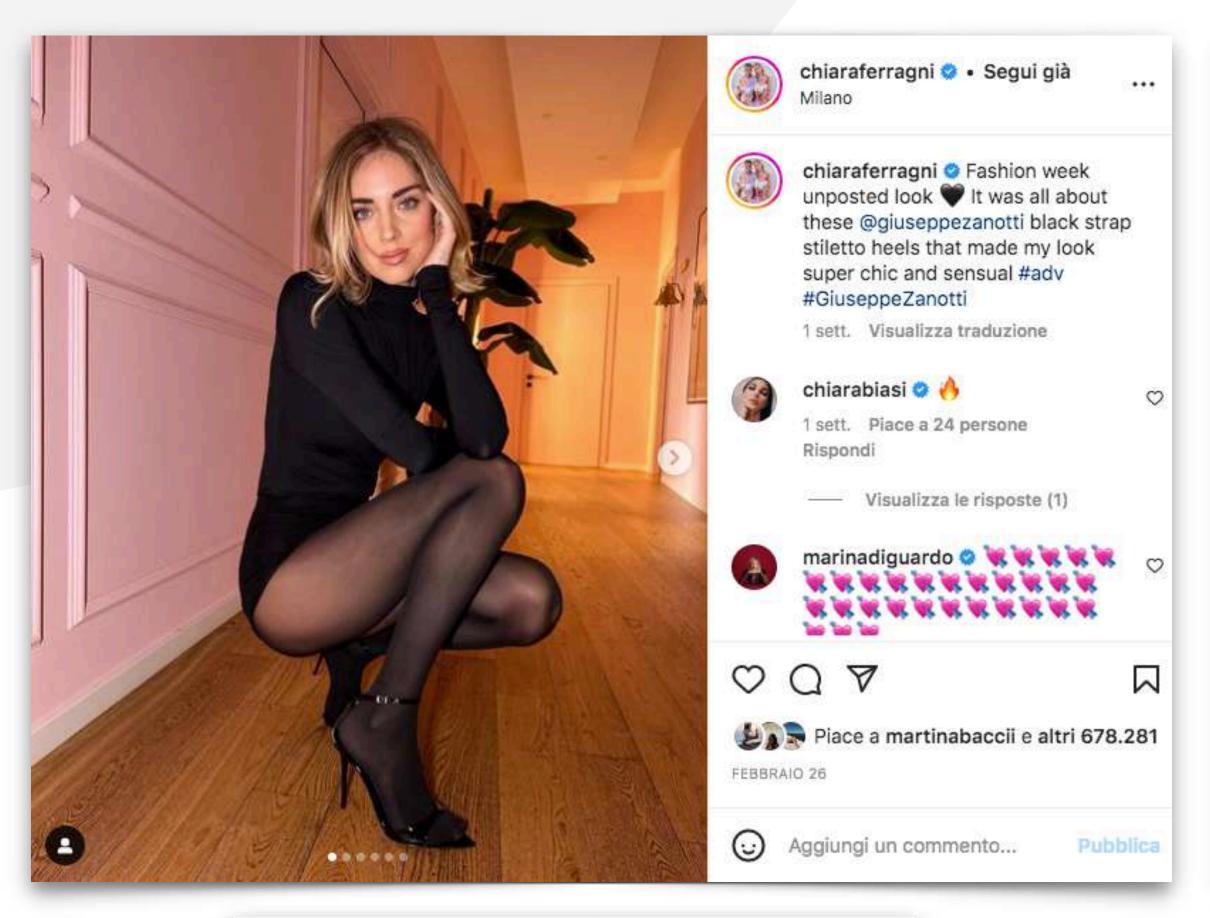
Oil

più utilizzate



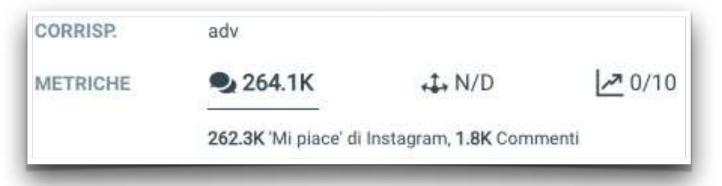


Top Collabs Post Instagram

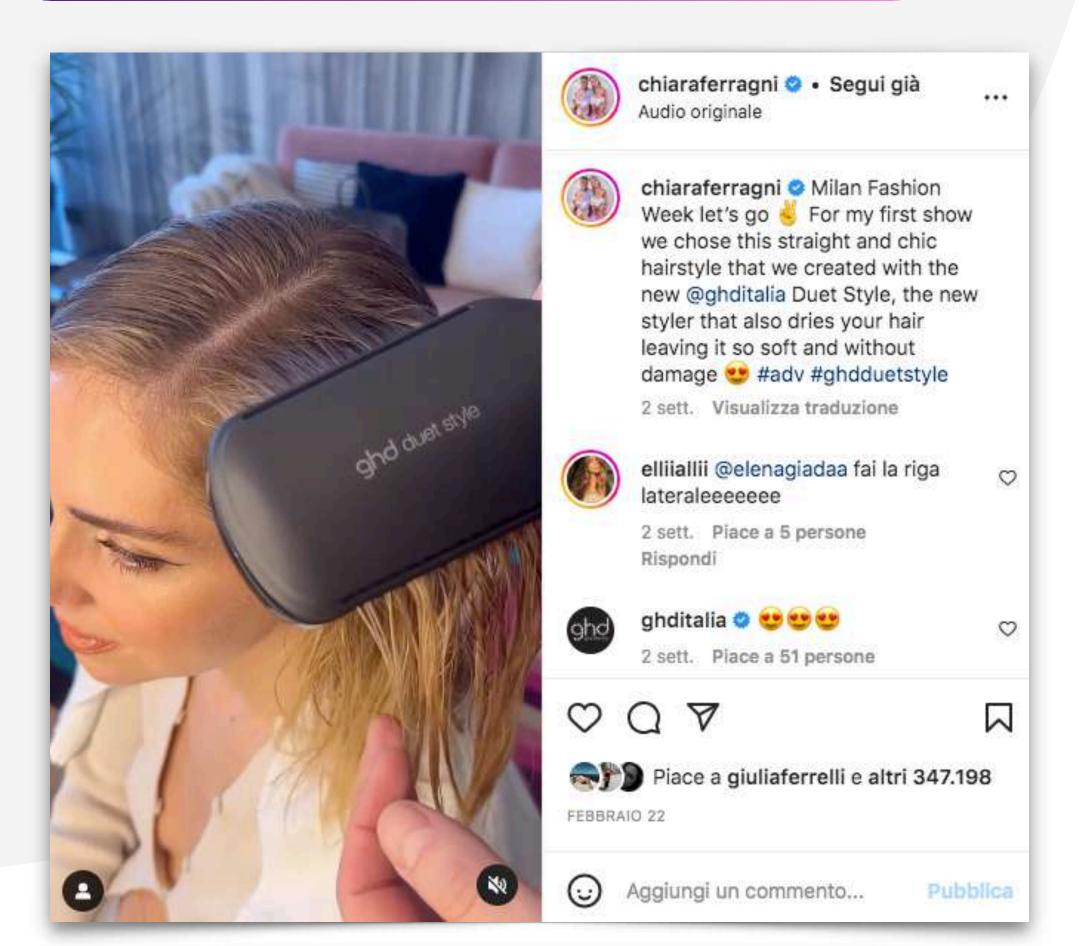








Top Collabs Post Instagram





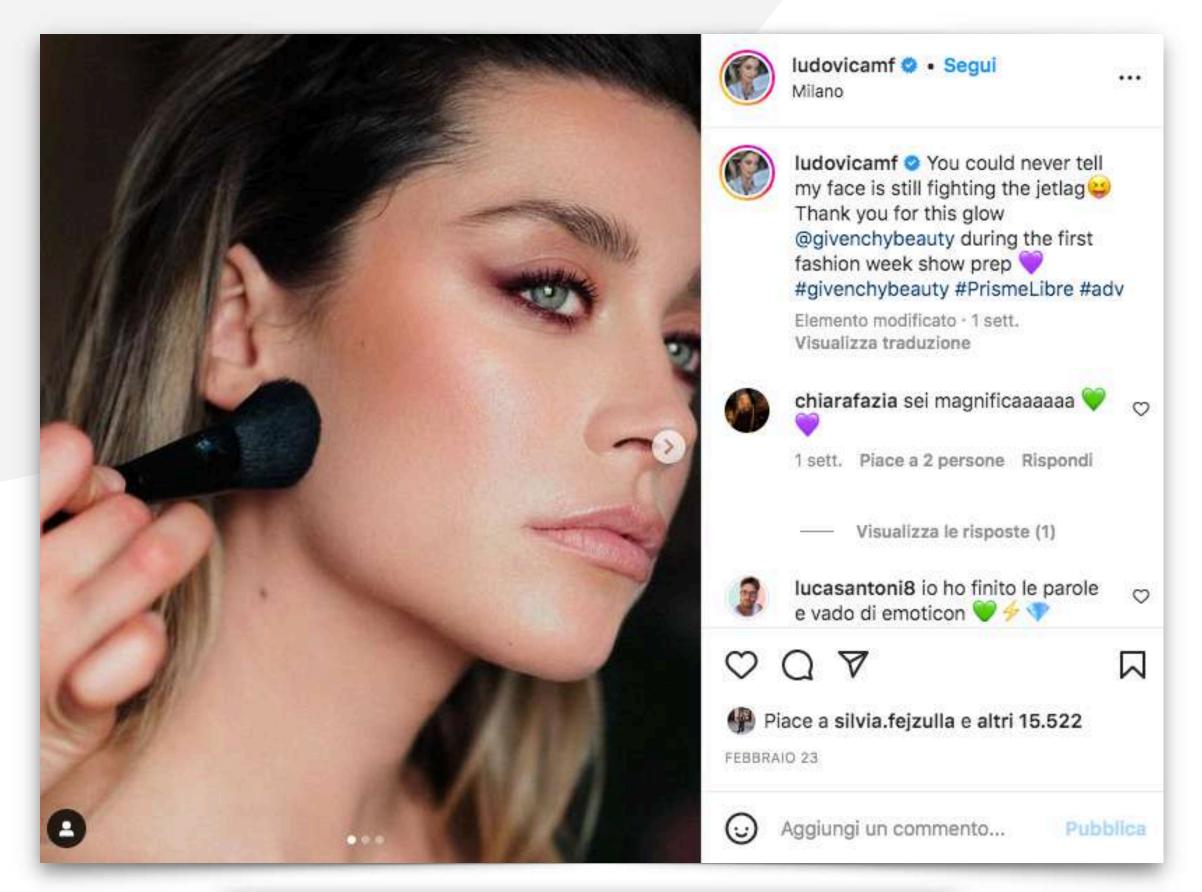




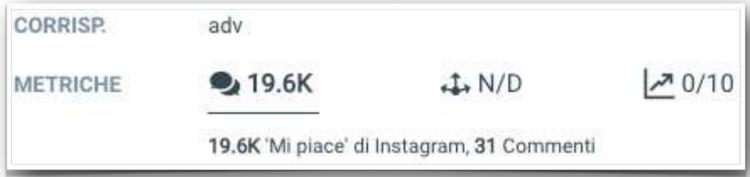


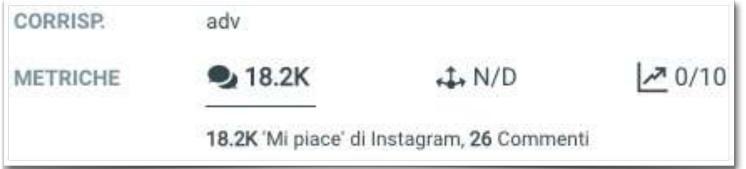
mattia_stanga 💝 • Segui già

Top Collabs Post Instagram









KEY INSIGHTS







CONTENUTI LIMITATI, MA PERFORMANTI

Le collabs inerenti la Fashion Week sono risultate limitate a livello quantitativo (266 post), ma come accade spesso con eventi di tale portata, ad attivazioni più esigue seguono performance d'interesse, sfruttando l'hype dell'evento stesso.



INSTAGRAM AL POTERE

Instagram si conferma canale principale, ancor di più in ambito fashion. Da segnalare l'assenza di contenuti collabs nelle altre piattaforme.



NON SOLO VIDEO

Nelle attività connesse alla #MFW troviamo numerosi Reel, ma i maggiori formati per utilizzo risultano essere immagini e carousel, idonei alla narrazione dell'evento.



TRASPARENZA LIMITATA

Valutando l'alto livello di conversato online sulla #MFW23, i numerosi post social dei creator con menzioni a brand e, dall'altro lato, il numero limitato invece di contenuti #ad è facile pensare a un rispetto meno netto delle regolamentazioni e della Digital Chart dello IAP.



MIDDLE & POWER INFLUENCER

Analizzando i post #ad emersi dal monitoraggio, le figure coinvolte e l'alto numero di interazioni medie per contenuto risultano un utilizzo, nelle collabs durante la Fashion Week, di creator di rilievo a livello di performance e dimensioni della fanbase.



L'USO DELLE INSTAGRAM STORIES

L'impossibilità nel mappare le Instagram Stories limita molto lo scenario sulle attività dei creator connesse alla Fashion Week. Tale formato, infatti, risulta ideale per raccontare il real time dell'evento.









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 <u>www.onim.it</u>

FOUNDER





PARTNER





BE BRANDED ZOOCOM.

ENTERTAINMENT







PARTNER ISTITUZIONALI







PARTNER TECNOLOGICI















ASSOCIATI



































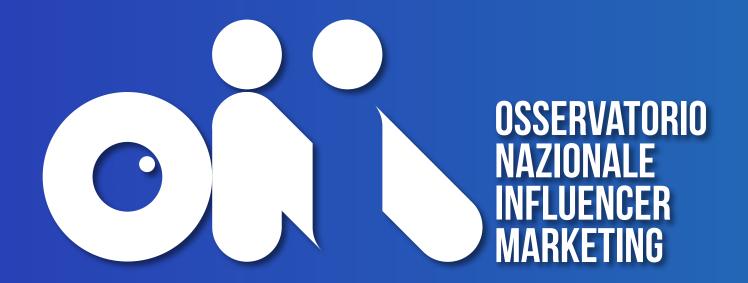












CONTATI

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)"

