

Hur tjänar influenser pengar på internet?

Influensernas inkomster kommer från flera olika källor:

- Sponsrade inlägg och samarbeten – Företag betalar influencers för att marknadsföra sina produkter eller tjänster på sociala medier.
- Affiliate-marknadsföring – Influencers får betalt för att hänvisa sina följare till produkter via speciallänkar där de får en procentuell andel av försäljningen.
- Egen produktförsäljning – Vissa influencers lanserar egna klädmärken, böcker, kurser eller andra produkter.
- YouTube- och podcastintäkter – För de som är aktiva på YouTube eller driver egna podcasts kan intäkter komma från annonser eller prenumerationer.

Hämtad 2025-06-25 från [Framtid.se](https://www.framtid.se)

Förklara begreppen. Exempel på influencers som använder sponsrade inlägg:

- sponsrade inlägg Camilla Hamid testar glassnyheter
<https://www.youtube.com/watch?v=tNiKfthY0E0>
- affiliate marknadsföring brukar definieras när en influencer länkar till ett företags produkter via sin kanal eller webbsida titta på <https://mykitchenstories.se/klassiska-plattar/>, där länk finns till ett samarbete kopplat till ett mjölkvarumärke.
- Produktförsäljning, Titta på Camilla Hamids webbsida och hennes shop:
<https://mykitchenstories.se/webbshop/>
- egen produktförsäljning (förklara med exempel) Titta även på:
<https://mykitchenstories.se/webbshop/>

Varför används influenser för marknadsföring?

Sponsrade inlägg och samarbeten

Influenser marketing bygger på idén att ett företag samarbetar med en influencer för att uppnå ett mer engagerande innehåll och få större räckvidd på reklamen. Ett betalt samarbete mellan en influencer och ett företag innefattar att influencers publicerar innehåll där marknadsföring av företagets produkt eller tjänst är i fokus, det sker i utbyte av pengar eller gratis produkter/tjänster. Det kan se ut på olika sätt och målet är alltid att nå ut med reklam om en produkt till konsumenter.

Varför använder företag influenser?

Styrka: har en förmåga att skapa starka relationer med sina följare och det sambandet påverkar viljan att hantera reklambudskap:

Om en influencer är personlig på sina sociala kanaler kommer följare lättare identifiera sig med personen och skapa ett starkt band till influenserna. Det är viktigt med emotionella band till influencers, för följares emotionella band påverkar hur de uppfattar influencers marknadsföring. Dels är människor mer mottagliga för marknadsföring som kommer från

influenser som har en stark relation till sina följare. Dels påverkas människor av den relation som skapas av en influencer och att den är personlig. En personlig relation gör att följare kan identifiera sig med influencer och relatera till den. En god relation, som är personlig gör att följaren känner en tillit till influenserna vilket ofta är framgångsrikt i reklamsyfte. Betalda samarbeten har visat sig ha större trovärdighet och autenticitet än traditionella former av reklam, för att följarna upplever tillit. Influencer marketingstrategin kan med fördel användas för att nå målgrupper som upplever reklamtrötthet då reklam har visat sig upplevas som betydligt mer autentisk och ärlig när den kommer ifrån en person i stället för från varumärket.