

getfluence dope l'attention des consommateurs pour les marques

Marc ZORDO, fondateur de getfluence, présente sa plateforme qui met en relation les annonceurs internationaux et les éditeurs de sites internet pour accéder aux consommateurs grâce à des articles sponsorisés.

Temps de lecture : minute

15 janvier 2019

Pour convaincre le consommateur, les stratégies marketing n'ont cessés d'évoluer. Sur internet, l'enjeu de communication pour les marques et les entreprises est immense, pour ne pas se perdre dans le brouhaha général. C'est ce que la plateforme getfluence promet de doper, ou plutôt d'augmenter l'influence des marques grâce aux contenus qu'elle génère.

Comment l'idée vous est-elle venue ? Quelle problématique souhaitiez-vous résoudre ?

Etant éditeur de médias monétisés grâce aux articles sponsorisés, le besoin de créer une plateforme de mise en relation entre annonceurs et sites influents, dans le cadre de campagnes d'articles sponsorisés, est apparu car mes propres annonceurs voulaient toujours plus de sites, avec une offre internationale et s'adaptant à leurs méthodes de travail : des contenus rédigés pour être validés. Nous simplifions la mise en relation entre annonceurs et éditeurs par l'accès à une offre publicitaire sous forme d'articles sponsorisés en toute transparence, avec la possibilité de lancer une campagne en quelques clics et avec le bon service. Nous

sommes l'interlocuteur de chaque média, et tout ceci dans une offre internationale, qui n'existait pas jusqu'à présent.

Comment la solution répond-elle au besoin de vos clients ?

getfluence.com est une plateforme internationale de mise en relation entre annonceurs et sites influents dans le cadre de campagnes d'articles sponsorisés. En capitalisant sur des sites web influents qui fédèrent déjà une communauté d'adeptes, les annonceurs augmentent leur notoriété de manière stratégique et durable et permettent aux éditeurs de vivre de leur passion. Lancée début 2018, elle compte désormais plus de 3 000 annonceurs internationaux et 4 000 sites influents, tous secteurs d'activité. L'équipe est basée à Toulouse, et elle est passée de 2 à 20 personnes depuis janvier 2018.

<https://www.youtube.com/watch?v=jB2Kzm9w108>

Quel est votre business model?

Nous percevons une commission de 30 à 50% sur chaque transaction en fonction du mode de collaboration avec le site bénéficiant d'une commande d'article sponsorisé : 30% si nous faisons uniquement la mise en relation, et 50% si nous gérons tout pour le site. La seconde offre comprend la réception de la commande, le traitement et la rédaction du contenu, ainsi que la gestion des échanges avec l'annonceur et la mise en ligne de l'article. L'éditeur du site n'a donc rien à faire!

Qui sont vos concurrents ?

SeedingUp, blogmission.com et rocketlinks.net

Levez-vous des fonds, et si oui combien ?

Nous sommes en autofinancement depuis le début grâce à nos 200 médias, mais nous visons une levée courant 2019.

Article écrit par Ny Ando Randrianarisoa