

# APPENDIX

## Appendix to the qualitative research

### Explanation of structure

|                                  |          |                  |  |      |
|----------------------------------|----------|------------------|--|------|
| <b>Questions:</b>                |          |                  |  |      |
| <b>A. Theme A</b>                |          |                  |  |      |
| 1. Question 1                    |          |                  |  |      |
| <b>Respondents:</b>              |          |                  |  |      |
| <b>I1</b>                        | Age      |                  |  |      |
|                                  | Gender   |                  |  |      |
|                                  | Country  |                  |  |      |
|                                  |          | <b>Followers</b> |  |      |
|                                  |          | Following        |  |      |
|                                  |          | Posts            |  |      |
| <i>Transcribed in Language X</i> |          |                  |  |      |
| <b>Transcription:</b>            |          |                  |  |      |
| <b>A</b>                         | <b>1</b> | <b>I1</b>        | Transcription of respondent I1 on Question 1 of theme A. | code |

# 1. CONSUMERS

## 1.1 Interview guide

### Introduction

- *Belgian women between 18 and 29*

*Hello, thank you for making time for and participating in my research. As I've explained in our first contact, I am a student at the UCL School of Management at Mons. I'm doing research on the shopping habits of young Belgian women of lifestyle products. There are no good and no bad answers, so I invite you to respond just the way you feel about the subject. If I'm not being clear, or if you don't understand a question, do not hesitate to interrupt the interview. I want to remember you that this interview is completely anonymous. Do you have any questions before we start this interview?*

### Objectives

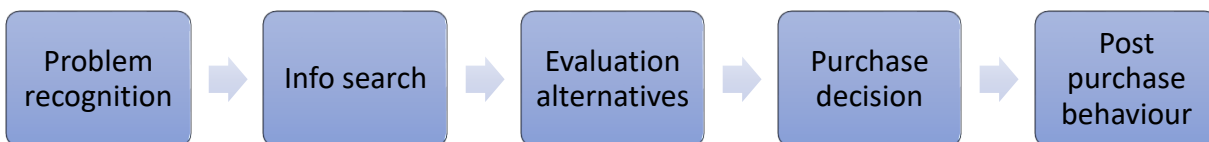
- Know the general consumer behaviour on lifestyle products of young Belgian women. (Theme A)
- Know their Instagram use. (Theme B)
- Know their perception and attitude towards social influencers. (Theme C)
- Know if young women can distinguish a sponsored and a non-sponsored post. (Theme C)
- Know their consumer behaviour resulting of Instagram, and social influencers. (Theme D)

### Themes

#### A. Consumer behaviour on lifestyle products.

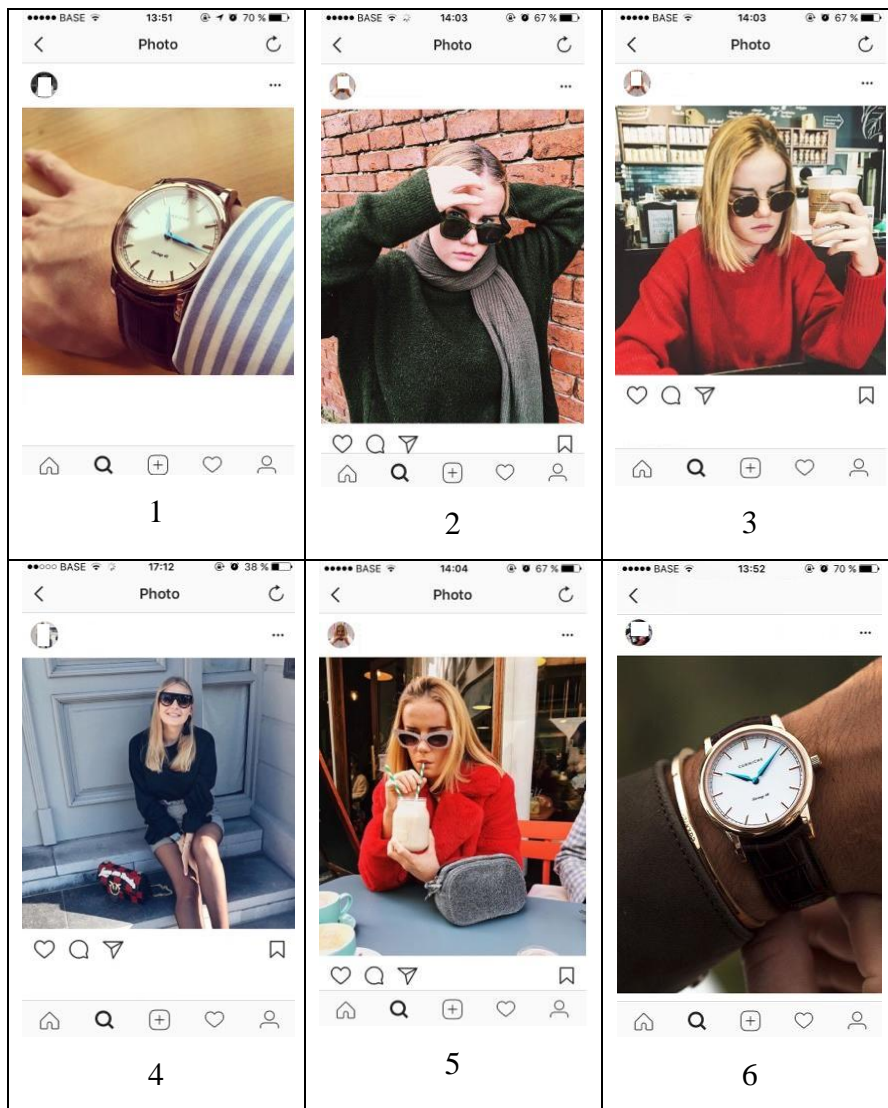
1. How often (per month, for example) do you buy lifestyle products? (*products you don't really need "to survive". These can be sporting goods, fashion, footwear, fitness, wellness, beauty products, consumer electronics, ...*)
2. What lifestyle products do you buy in general?
3. Where do you buy these? Online or in physical stores?
  - a. If you bought online, do you remember how you landed on the web shop?
4. If there were no financial restrictions, would you buy these lifestyle products more often? Why? What is your budget for lifestyle products?
5. Are you interested in the latest fashion and lifestyle trends?
  - a. If yes, how do you keep updated of these latest trends?
    - i. What are your sources of inspiration?
  - b. If yes, why do you think this is important?
6. Do you value material lifestyle products?

7. When buying a lifestyle product, what information sources do you use?
  - a. Are there specific canals you like to use? (Opinions of friends, opinion of a sales representative in a shop, blogs, forums,...)
8. What was your last lifestyle purchase?
  - a. Can you tell me something more about it?
    - i. Why did you want to buy it before you bought it, where did the idea to purchase it come from?
    - ii. Have you searched for information before purchasing? If yes, how, and what?
    - iii. Have you evaluated any alternatives?
    - iv. How did you feel about the purchase?
    - v. Are you satisfied about your purchase?
  - b. Can you compare the steps you took when you purchased the lifestyle product in question, with the following model:



## **B. Use of Social Media**

1. What is your top 3 social media you use most (in terms of time spent on the platform)
  - a. Do you have an Instagram account?
  - b. How often do you use it? (hours per day)
  - c. How much people do you follow?
  - d. How many followers do you have?
  - e. How many times have you posted something?



2. All 6 photos are posted by private profiles, so no company-profiles. Do you think a watch brand, or a sunglasses brand, sponsored photos here? Explain me your responses.

## C. Perception of Social Influencers on Instagram

### C.1 General questions

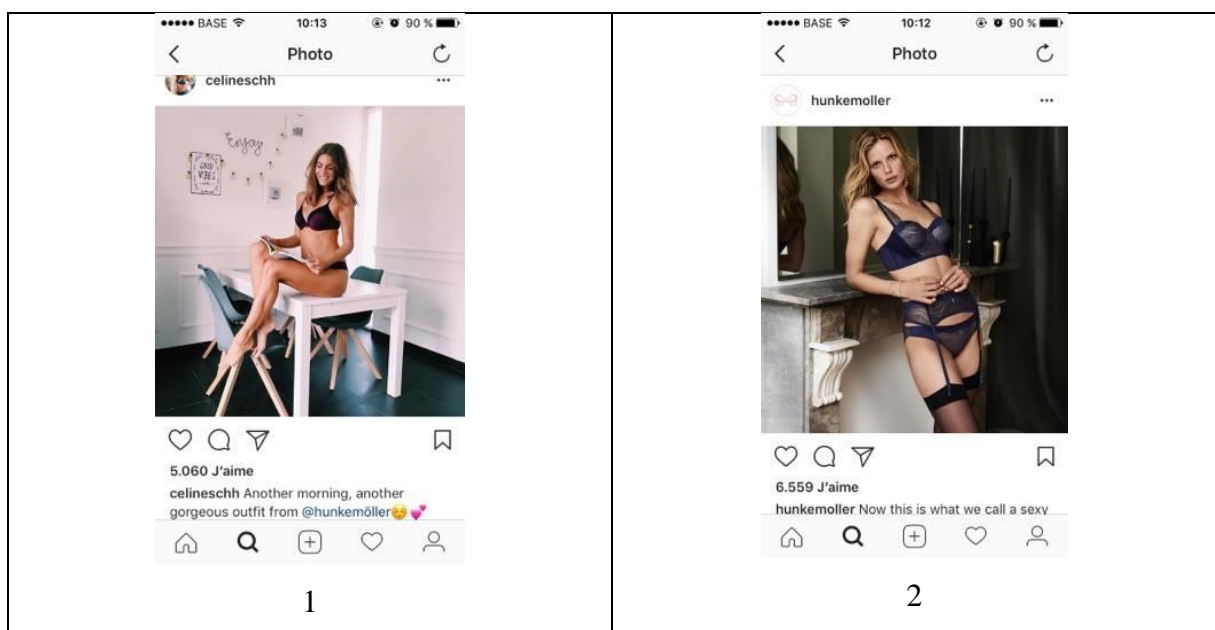
1. Do you follow “social influencers” (or microcelebrities)?
  - a. Can you define it?
2. Why do you follow these profiles?

### C.2 Attitude towards social influencers

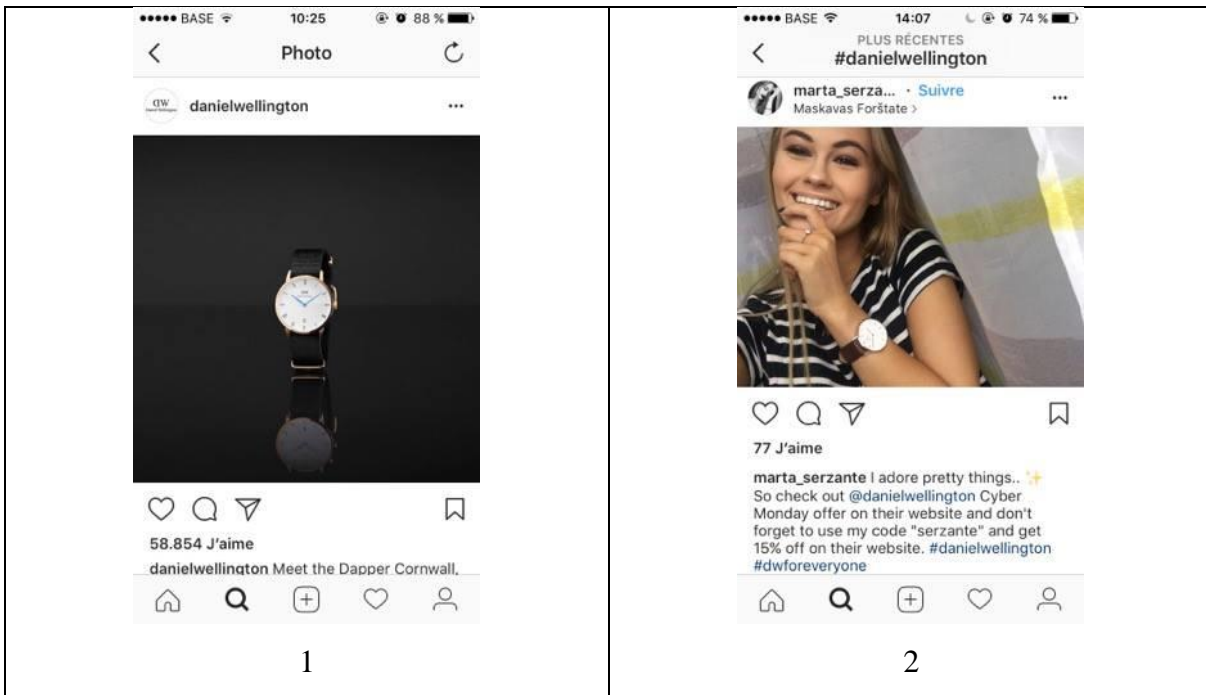
1. What do you think about these persons?
2. Do you perceive yourself as being “influenced” by these profiles? If yes, in what way?

3. Have you noticed these influencers posting sponsored content?
4. What is your feeling towards these sponsored posts?
5. Would you want to be a social influencer? (and being paid to do advertisements)
6. Do you trust an influencer more than a company itself?
7. Do you trust an influencer more than a company itself, knowing the influencer has been paid to advertise the brand?
8. Can you show me your favourite microcelebrity?
  - a. Why is she/he your favourite one?

### C.3 Reactions on photos:



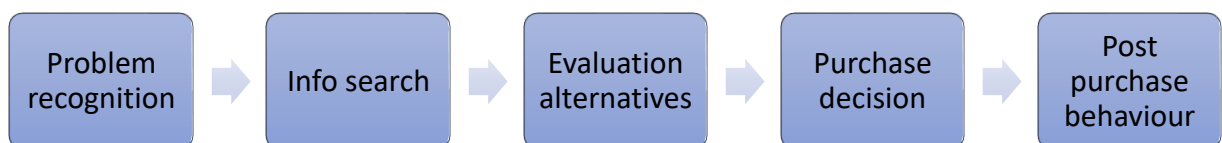
1. Which one of these two would you prefer perceiving in your Instagram feed?
2. Apart from the lingerie set you prefer, which picture would encourage you most to buy something from Hunkemöller?
  - a. Why?
3. The first picture is a sponsored picture, although the post does not literally mention that fact.
  - a. What do you think about that?
  - b. Does it change something to the credibility of the influencer, now you know she has been paid?
  - c. Do you think your purchase intentions would change if the post says “Sponsored”?



4. Which one of these two would you prefer perceiving in your Instagram feed?
5. Apart from the watch you prefer, which picture would encourage you most to buy something from Daniel Wellington?
  - a. Why?

#### D. Consumption of lifestyle products because of Instagram (influencers)

1. Have you ever bought something because:
  - a. The influencer offered a discount on the product he / she advertised
    - i. Why?
  - b. You were really inspired by the post, and wanted to purchase the product yourself
    - i. Why?
  - c. What is it that you have bought because of the social influencer?
    - i. Why?
2. I'm going to show you the 5-step model again that we've discussed at the beginning of this interview. Which stage is most affected by these influencers?



- i. Do you think the influencer posted a lifestyle product, which you started wanting too from that moment on?
  - ii. Did you click on a link of a website posted by the influencer, to get more information? Why?
  - iii. Do you think one of the other phases was affected when you saw an influencer post on a lifestyle product?
- 3. Have you ever bought something because:
  - a. You saw a sponsored post on Instagram, posted by the company itself?
    - i. Why?

**If you have additional comments, thank you for mentioning this now.**

**The interview is now over. Thank you again for your time.**

## 1.2 Answers

### 1.2.1 Interviewees (Consumers = C)

|                               |         |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
|-------------------------------|---------|---|-----|----|--------|--------|---------|---------|--|------------------------|-------|-----------|-----|-------|-----|
| <b>C1</b>                     | 25'     | <table border="1"> <tr> <td>Age</td> <td>22</td> </tr> <tr> <td>Gender</td> <td>Female</td> </tr> <tr> <td>Country</td> <td>Belgium</td> </tr> </table> | Age | 22 | Gender | Female | Country | Belgium | <table border="1"> <tr> <td>Followers<sup>1</sup></td> <td>504</td> </tr> <tr> <td>Following</td> <td>559</td> </tr> <tr> <td>Posts</td> <td>0</td> </tr> </table> | Followers <sup>1</sup> | 504   | Following | 559 | Posts | 0   |
|                               | Age     | 22  |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Gender                        | Female  |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Country                       | Belgium |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Followers <sup>1</sup>        | 504     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Following                     | 559     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Posts                         | 0       |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| <i>Transcribed in English</i> |         |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| <b>C2</b>                     | 35'     | <table border="1"> <tr> <td>Age</td> <td>22</td> </tr> <tr> <td>Gender</td> <td>Female</td> </tr> <tr> <td>Country</td> <td>Belgium</td> </tr> </table> | Age | 22 | Gender | Female | Country | Belgium | <table border="1"> <tr> <td>Followers</td> <td>426</td> </tr> <tr> <td>Following</td> <td>480</td> </tr> <tr> <td>Posts</td> <td>43</td> </tr> </table>            | Followers              | 426   | Following | 480 | Posts | 43  |
|                               | Age     | 22  |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Gender                        | Female  |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Country                       | Belgium |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Followers                     | 426     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Following                     | 480     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Posts                         | 43      |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| <i>Transcribed in English</i> |         |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| <b>C3</b>                     | 60'     | <table border="1"> <tr> <td>Age</td> <td>18</td> </tr> <tr> <td>Gender</td> <td>Female</td> </tr> <tr> <td>Country</td> <td>Belgium</td> </tr> </table> | Age | 18 | Gender | Female | Country | Belgium | <table border="1"> <tr> <td>Followers</td> <td>1 516</td> </tr> <tr> <td>Following</td> <td>894</td> </tr> <tr> <td>Posts</td> <td>125</td> </tr> </table>         | Followers              | 1 516 | Following | 894 | Posts | 125 |
|                               | Age     | 18  |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Gender                        | Female  |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Country                       | Belgium |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Followers                     | 1 516   |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Following                     | 894     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Posts                         | 125     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| <i>Transcribed in English</i> |         |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| <b>C4</b>                     | 46'     | <table border="1"> <tr> <td>Age</td> <td>25</td> </tr> <tr> <td>Gender</td> <td>Female</td> </tr> <tr> <td>Country</td> <td>Belgium</td> </tr> </table> | Age | 25 | Gender | Female | Country | Belgium | <table border="1"> <tr> <td>Followers</td> <td>429</td> </tr> <tr> <td>Following</td> <td>376</td> </tr> <tr> <td>Posts</td> <td>158</td> </tr> </table>           | Followers              | 429   | Following | 376 | Posts | 158 |
|                               | Age     | 25  |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Gender                        | Female  |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Country                       | Belgium |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Followers                     | 429     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Following                     | 376     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Posts                         | 158     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| <i>Transcribed in Dutch</i>   |         |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| <b>C5</b>                     | 30'     | <table border="1"> <tr> <td>Age</td> <td>22</td> </tr> <tr> <td>Gender</td> <td>Female</td> </tr> <tr> <td>Country</td> <td>Belgium</td> </tr> </table> | Age | 22 | Gender | Female | Country | Belgium | <table border="1"> <tr> <td>Followers</td> <td>677</td> </tr> <tr> <td>Following</td> <td>657</td> </tr> <tr> <td>Posts</td> <td>129</td> </tr> </table>           | Followers              | 677   | Following | 657 | Posts | 129 |
|                               | Age     | 22  |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Gender                        | Female  |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Country                       | Belgium |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Followers                     | 677     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Following                     | 657     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Posts                         | 129     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| <i>Transcribed in Dutch</i>   |         |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| <b>C6</b>                     | 30'     | <table border="1"> <tr> <td>Age</td> <td>22</td> </tr> <tr> <td>Gender</td> <td>Female</td> </tr> <tr> <td>Country</td> <td>Belgium</td> </tr> </table> | Age | 22 | Gender | Female | Country | Belgium | <table border="1"> <tr> <td>Followers</td> <td>324</td> </tr> <tr> <td>Following</td> <td>372</td> </tr> <tr> <td>Posts</td> <td>31</td> </tr> </table>            | Followers              | 324   | Following | 372 | Posts | 31  |
|                               | Age     | 22  |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Gender                        | Female  |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Country                       | Belgium |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Followers                     | 324     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Following                     | 372     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Posts                         | 31      |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| <i>Transcribed in Dutch</i>   |         |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| <b>C7</b>                     | 20'     | <table border="1"> <tr> <td>Age</td> <td>22</td> </tr> <tr> <td>Gender</td> <td>Female</td> </tr> <tr> <td>Country</td> <td>Belgium</td> </tr> </table> | Age | 22 | Gender | Female | Country | Belgium | <table border="1"> <tr> <td>Followers</td> <td>1 142</td> </tr> <tr> <td>Following</td> <td>300</td> </tr> <tr> <td>Posts</td> <td>62</td> </tr> </table>          | Followers              | 1 142 | Following | 300 | Posts | 62  |
|                               | Age     | 22  |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Gender                        | Female  |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Country                       | Belgium |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Followers                     | 1 142   |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Following                     | 300     |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| Posts                         | 62      |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |
| <i>Transcribed in Dutch</i>   |         |   |     |    |        |        |         |         |  |                        |       |           |     |       |     |

<sup>1</sup> The number of followers, as well as the number of posts and people they follow, fluctuate with time. The numbers shown in this table are those at the time of interviewing

|                             |         |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
|-----------------------------|---------|--|-----|----|--------|--------|---------|---------|---|-----------|-------|-----------|-------|-------|-----|
| <b>C8</b>                   | 28'     | <table border="1"> <tr><td>Age</td><td>23</td></tr> <tr><td>Gender</td><td>Female</td></tr> <tr><td>Country</td><td>Belgium</td></tr> </table> | Age | 23 | Gender | Female | Country | Belgium | <table border="1"> <tr><td>Followers</td><td>945</td></tr> <tr><td>Following</td><td>423</td></tr> <tr><td>Posts</td><td>8</td></tr> </table>       | Followers | 945   | Following | 423   | Posts | 8   |
|                             | Age     | 23   |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
|                             | Gender  | Female   |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
|                             | Country | Belgium  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| Followers                   | 945     |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| Following                   | 423     |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| Posts                       | 8       |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| <i>Transcribed in Dutch</i> |         |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| <b>C9</b>                   | 39'     | <table border="1"> <tr><td>Age</td><td>22</td></tr> <tr><td>Gender</td><td>Female</td></tr> <tr><td>Country</td><td>Belgium</td></tr> </table> | Age | 22 | Gender | Female | Country | Belgium | <table border="1"> <tr><td>Followers</td><td>409</td></tr> <tr><td>Following</td><td>498</td></tr> <tr><td>Posts</td><td>62</td></tr> </table>      | Followers | 409   | Following | 498   | Posts | 62  |
|                             | Age     | 22   |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
|                             | Gender  | Female   |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
|                             | Country | Belgium  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| Followers                   | 409     |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| Following                   | 498     |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| Posts                       | 62      |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| <i>Transcribed in Dutch</i> |         |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| <b>C10</b>                  | 36'     | <table border="1"> <tr><td>Age</td><td>23</td></tr> <tr><td>Gender</td><td>Female</td></tr> <tr><td>Country</td><td>Belgium</td></tr> </table> | Age | 23 | Gender | Female | Country | Belgium | <table border="1"> <tr><td>Followers</td><td>1 038</td></tr> <tr><td>Following</td><td>1 134</td></tr> <tr><td>Posts</td><td>203</td></tr> </table> | Followers | 1 038 | Following | 1 134 | Posts | 203 |
|                             | Age     | 23   |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
|                             | Gender  | Female   |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
|                             | Country | Belgium  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| Followers                   | 1 038   |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| Following                   | 1 134   |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| Posts                       | 203     |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| <i>Transcribed in Dutch</i> |         |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| <b>C11</b>                  | 22'     | <table border="1"> <tr><td>Age</td><td>22</td></tr> <tr><td>Gender</td><td>Female</td></tr> <tr><td>Country</td><td>Belgium</td></tr> </table> | Age | 22 | Gender | Female | Country | Belgium | <table border="1"> <tr><td>Followers</td><td>769</td></tr> <tr><td>Following</td><td>388</td></tr> <tr><td>Posts</td><td>148</td></tr> </table>     | Followers | 769   | Following | 388   | Posts | 148 |
|                             | Age     | 22   |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
|                             | Gender  | Female   |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
|                             | Country | Belgium  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| Followers                   | 769     |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| Following                   | 388     |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| Posts                       | 148     |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |
| <i>Transcribed in Dutch</i> |         |  |     |    |        |        |         |         |   |           |       |           |       |       |     |

## 1.2.2 Transcription of answers

|   |   |     |  |   |
|---|---|-----|--|---|
| A | 1 | C1  | That's not an easy question to answer. Not that much. In general, not much, if I compare myself to peers, I buy less lifestyle products than they do. Except clothes maybe. I'm not that materialistic when it comes to electronics and so on. When it comes to make-up or beauty stuff, I don't buy a lot of that. I buy it, but not that often.  | Buys less lifestyle products than average (1)   |
|   |   | C2  | A couple of times a month, in general.   | Buys less lifestyle products than average (2)   |
|   |   | C3  | It depends. As I am a student, I don't buy all of my clothes and so on myself. My mother buys some for me too. It's divided 50/50. But I do go to shops on a regular basis, and when I do so, I always have to buy something, even though it is something very small. I think 4 to 5 times a month on average. But really shopping, with my mom (to give me advise and so on), once a month. | Average consumption (4)                         |
|   |   | C4  | Toch zeker elk weekend iets, dus zeker 4 keer per maand.   | Average consumption (4)                         |
|   |   | C5  | Ik ben eigenlijk niet zo'n shopper, toch wel 1 keer per maand denk ik.   | Buys less lifestyle products than average (1)   |
|   |   | C6  | Ghoh, heel veel eigenlijk. Zeker per maand toch wel een tiental keer, de ene maand is dat natuurlijk meer dan de andere maand.   | Buys more lifestyle products than average (10)  |
|   |   | C7  | Neem 4 keer in een maand ongeveer?   | Average consumption (4)                         |
|   |   | C8  | Toch elke week iets, dus een viertal keer per maand.   | Average consumption (4)                         |
|   |   | C9  | Ghoh, nu moet ik eens denken hoor. Dat hangt heel sterk af van maand tot maand. Bijvoorbeeld nu, net voor een nieuw seizoen zal dat meer zijn. Maar als dat in het midden van het jaar is kan dat zijn dat ik een maand niets koop. Gemiddeld per maand, een 2 à 3 keer per maand.   | Buys less lifestyle products than average (2-3) |
|   |   | C10 | Gemiddeld, zeker 5 keer per maand. Maar het hangt wel af van het bedrag. De ene week kan dat iets duurder zijn, tegen de €180, de andere week kan dat gewoon eens wat make-up van €50 zijn.  | Buys more lifestyle products than average (5)   |
|   |   | C11 | Ghoh, 5 keren of zo?   | Buys more lifestyle products than average (5)   |
|   | 2 | C1  | Clothing, care products, basic things.   | Fashion   |
|   |   | C2  | Electronics and clothing.  | Fashion & Electronics                           |
|   |   | C3  | Jewellery (accessories) and dresses.   | Fashion   |
|   |   | C4  | Ik koop heel vaak oorkingen, handtassen, make-up, parfum, bijouterie, kledij die ik niet nodig heb, vooral die soorten zaken. Niet echt multi-media producten.   | Fashion & Cosmetics                             |
|   |   | C5  | Dat is afhankelijk van wat ik nodig heb, ik koop bijna nooit dingen die ik niet nodig heb. Vooral kleren dan.  | Fashion   |
|   |   | C6  | Kleren echt wel, en schoenen.  | Fashion   |

|   |     |   |                      |
|---|-----|---|----------------------|
|   | C7  | Ghoh, dan vooral kleren denk ik.  | Fashion              |
|   | C8  | Schoenen!   | Fashion              |
|   | C9  | Ik koop het vaakste kleren. Of iets van accessoires, ringetjes, zo een dingen.  | Fashion              |
|   | C10 | Kledij, make-up en verzorgingsproducten.  | Fashion & Cosmetics  |
|   | C11 | Kledij en make-up.  | Fashion & Cosmetics  |
| 3 | C1  | Always in physic shops, I'm not an online shopper. I have bought online before, but that's exceptional. For instance, on Bol.com, because you receive the products the day after, when you need something last-minute, that's practical. But I try to go to physic stores. My mother is really against online shopping. Maybe that's why I don't do it a lot.   | Physic store shopper |
|   | C2  | Online. In general, I go to the websites by myself, but it has occurred in the past that I've went on a website by clicking through from other websites, like advertisements on Facebook. I don't click on the advertisement itself, but I search for the website in Google, because <b>sometimes I'm scared the advertisements on Facebook are spams.</b>  | Online store shopper |
|   | C3  | Almost always in physical stores. I have bought some things online in the past, but in 90% of the cases I had to send it back to the company because it didn't fit. <b>On pictures everything seems so beautiful, but in real life it's often very different.</b> And sometimes I have to wait so long for deliveries. I prefer to see things in real life, to be able to touch it, before I buy it. For the things that I've bought online, I landed on the website by clicking through on Facebook ads, or even Instagram ads. Or even through influencers on Instagram, or bloggers, that share the website of a shop. I never go to websites by myself, by just typing it in on Google, I always click through. | Physic store shopper |
|   | C4  | Ik ben iemand die nog altijd heel veel in fysieke winkels koopt. Online, ik doet dat eigenlijk nog altijd niet veel. Soms eens op Zalando of op Bol.com. Als ik iets nodig heb dan ga ik echt gaan zoeken op Zalando of Bol.com, eens kijken of zij het daar hebben. Maar gegarandeerd komt het door middel van cookies dan toch terug op alle andere websites en social media die je bezoekt, dus op die manier klik ik dan terug op de website. Dat achtervolgt u dan nog een week of twee, totdat je het product gekocht heb.  | Physic store shopper |
|   | C5  | In fysieke winkels. Tenzij ik echt weinig tijd heb zoals in de examens, dan zou ik wel eens iets online kopen.  | Physic store shopper |
|   | C6  | Meestal in fysieke winkels  | Physic store shopper |
|   | C7  | In de winkels.  | Physic store shopper |
|   | C8  | In de winkel waar ik werk.  | Physic store shopper |
|   | C9  | Gho meestal in fysieke winkels. Ik ga dikwijls online naar dingen kijken, maar meestal ga ik zelf wel naar de winkel.   | Physic store shopper |
|   | C10 | Awel, bij mij is dat nu veranderd. Normaal ging ik altijd naar de winkel, maar sinds ik mijn job heb (november), heb ik Zalando ontdekt, ik merk dat ik daar heel frequent gebruik van maak.  | Physic store shopper |
|   | C11 | In de winkel.   | Physic store shopper |

|   |     |   |  |
|---|-----|---|--|
| 4 | C1  | More clothes. Per month I receive €100 from my parents to buy clothes, and I work to gain more money to buy more clothes. My monthly budget is between <b>€100 and €150</b> to buy clothes. It can be more, sometimes.  | Monthly budget of €100 - €150  |
|   | C2  | Everything! My budget is on average <b>€150 a month.</b>  | Monthly budget of €150   |
|   | C3  | Everything, but certainly more dresses, and accompanying shoes, accessories, bag,... My parents aren't that rich, so I can't buy everything I want. But definitely dresses! And maybe make-up. Now I buy relatively cheap make-up. My monthly budget for lifestyle products is €100. When I add the budget of my parents (as they buy me lifestyle products too), <b>€200 a month in total.</b>   | Monthly budget of €200   |
|   | C4  | Ik zou een "it-bag" kopen, een dure handtas, van een designmerk, gewoon omdat dat leuk is om te hebben. Nu laat mijn portemonnee dat niet toe. Veel meer dan dat zou ik niet kopen. Mijn budget is ongeveer <b>€200 per maand</b> , en daar valt mijn nagelverzorging van €40 onder, dat ik om de 3 weken laat doen.  | Monthly budget of €200   |
|   | C5  | Duurdere kleren. Waarvan ik denk 'ik heb dat eigenlijk niet nodig, maar dat maakt niet uit'. Als je toch het geld hebt... Ik spendeer ongeveer €50 per maand aan lifestyle producten. Dat is natuurlijk eens meer en eens minder  | Monthly budget of €50  |
|   | C6  | Kleren. Ik heb ooit een schriftje bijgehouden, om mijn kosten per maand te weten. Het was echt heel veel. Aan life-style producten zeker 200 – 300 euro. Als je alleen woont koop je veel meer dan je eigenlijk nodig hebt. Het is eigenlijk en ramp. Nagels, alles samen, het is eigenlijk veel.   | Monthly budget of €200 - €300  |
|   | C7  | Ik zou veel meer kleren kopen. De laatste maand heb ik niet zoveel uitgegeven. Maar gemiddeld een €100 per maand.   | Monthly budget of €100   |
|   | C8  | Ik zou meer naar de duurdere producten gaan. Zoals die fancy bags, die zo in zijn, die van Gucci, je weet wel, must-haves. Sowieso nog altijd mode-producten. Mijn maandelijks budget aan lifestyle producten bedraagt zo een €300.   | Monthly budget of €300   |
|   | C9  | Oh, echt dure dingen dan. High-end producten. Duurdere merken, dure handtassen. Ongeveer rond de €50. Eigenlijk echt niet zo veel. Vroeger wel meer. Vroeger spendeerde ik veel meer geld aan make-up enzo. Maar nu is dat minder.  | Monthly budget of €50  |
|   | C10 | Make-up. Zeker €500.  | Monthly budget of €500   |
|   | C11 | Kledij. €100.   | Monthly budget of €100   |
| 5 | C1  | Not really. I do want to look good and "be fashionable", but mostly, I just buy what I like myself, not necessarily what is fashionable at that specific moment. I don't have inspiration sources.  | No inspiration sources   |
|   | C2  | I don't follow fashion trends. But I do follow the latest trends in electronics, high-tech etc. My <b>inspiration sources: social media: Instagram, Facebook...</b> You see something of which you think "oh, cool!" and you search information about it. I don't follow specific vloggers and so on, but when I see articles talking about the latest electronics trends, I will click on them. I'm a bit of a "follower", <b>I want to be on the same level as my peers.</b>  | Inspiration sources: social media.<br>Mentioned Instagram                      |
|   | C3  | I can't say I really follow the latest trends, but I do want to look good. But for instance on <b>Instagram</b> , I am daily confronted with the latest trends. (For example large pants). On Instagram I see what is hot, what is fashionable. I can say Instagram is by biggest source of inspiration. It's like a magazine where I follow people. I follow Russian, American, Norwegian and Belgian profiles. They give tips, show nice outfits and combinations. I also use <b>Pinterest</b> and <b>WeHeartIt</b> to see what's new. All of my inspiration comes online, never out of printed material. | Inspiration sources: social media.<br>Mentioned Instagram                      |
|   | C4  | Ja, ik probeer dat allemaal op te volgen, maar het verandert allemaal zo vlug, dat ik niet altijd de moeite doe om in de mode te zijn. Maar ik probeer toch om niet helemaal uit de mode te zijn. Daarvoor kijk ik in <b>online magazines</b> (Online Cosmopolitan, Elle, maar zonder ze te kopen), ik volg ook vlogsters die op <b>Instagram</b> zitten, daar zie ik ook dikwijls nieuwe dingen op passeren.   | Inspiration sources: social media & other online media.<br>Mentioned Instagram |

|     |   |   |
|-----|---|---|
| C5  | Ik ben daar niet zo erg mee bezig. Ik koop altijd wat ik mooi vind, wat er in de winkel ligt is meestal wel hetgeen dat op dat moment in de mode is. Ik ken er die echt opzoeken wat er “in” zal zijn, dat doe ik niet. Maar ik probeer er wel goed uit te zien. Mijn inspiratiebronnen zijn meestal gewoon de <b>websites</b> van merken zelf (online) of op de <b>instagram</b> profielen van de winkels of de merken zelf.   | Inspiration sources: online media and social media<br>Mentioned Instagram                           |
| C6  | Ja toch wel. Mijn enige inspiratiebron is social media: <b>Instagram</b> en Pinterest. En dan ja, ik kijk ook veel op de applicaties van de merken zelf, zoals van Zara etc. Ik vind het leuk, en ik wil toch ook wel een beetje mee zijn met de laatste modetrends.  | Inspiration sources: social media & other online media.<br>Mentioned Instagram                      |
| C7  | Ja. <b>Social media</b> toch wel vooral. <b>Instagram</b> , en misschien ook de verschillende websites van kledingmerken. Ghoh waarom, om een beetje goed voor de dag te komen zeker?   | Inspiration sources: social media & other online media.<br>Mentioned Instagram                      |
| C8  | Ja, zeker. Ghoh, bij mij is dat vooral, als ik in de winkel sta waar ik werk, dan kijk ik naar de eerste producten die binnen komen, dan kijk ik direct, van ah, dat is nu in de mode. Sowieso zit ik ook wel op Pinterest en zo, dan zoek ik op wat de nieuwe mode is. Ik hou ook wel de ELLE in de gaten (papieren versie), echt het boekje. Ik vind het belangrijk, want tegenwoordig kijken de mensen zo echt wel naar uw uiterlijk, dus ik vind wel dat je er niet zo slonzig kan bijlopen, anders krijg je direct kritiek.  | Inspiration sources: social media, work, magazines  |
| C9  | Ja, toch wel. Ik volg eigenlijk gewoon alles op <b>sociale media</b> om nieuwe producten te zien uitkomen als het dan over beauty en zo gaat. Als het echt over kleren gaat, (nu natuurlijk wat minder dan anders omdat ik er nu minder tijd voor heb), volg ik de <b>fashion-weeks</b> . Ik kijk dan naar <b>online life-streams</b> van sommige shows, soms komt het ook gewoon online. Toch zeker van de grootste merken. Of bijvoorbeeld op de website van <b>De Standaard</b> , daar is er ook altijd een rubriek, tijdens en na de fashionweek, die lees ik dan ook wel. Een beetje een combinatie van alles. Op sociale media zie ik dan bijvoorbeeld <b>bloggers</b> passeren die dan naar die shows gaan, dus ik vang er altijd wel iets van op. Altijd <b>Instagram</b> , wanneer ik over sociale media praat. <b>YouTube</b> gebruik ik ook wel, maar het meest echt via Instagram. Dat is eigenlijk gewoon een interesse van mij. Kleding, dat is altijd al een interesse geweest van mij, ook gewoon, een manier om jezelf uit te drukken. Zeker in mijn geval, ik ben een tweeling, je moet op een bepaalde manier iets vinden om je te onderscheiden, mijn zus en ik, wij hebben echt een compleet andere stijl.   | Inspiration sources: social media & other online media, magazines.<br>Mentioned Instagram           |
| C10 | Ja. En ik voel dat ik daar de laatste tijd meer en meer op beïnvloed word. Vooral via <b>Instagram</b> . Dat klinkt nu echt belachelijk hé, maar ik volg zo sommige <b>vloggers</b> , en een ervan had een trui aan, je kent ze misschien, die Anastasia, en ik was daar echt van onder de indruk. Ik had die trui al maar door haar ben ik hem nog eens gaan kopen maar dan in een andere kleur, die zij aanhad. Of bijvoorbeeld, die vloggers of op <b>Instagram</b> , je kijkt daarnaar en je zegt “wow dat is wel tof”, en ik zou dat dan ook wel mooi vinden, daarom niet altijd kopen, maar als het mij past, zou ik het ook wel dragen. Mijn <b>vriendinnen</b> zijn ook echt een inspiratiebron voor mij. Ik kijk heel erg op naar de stijl van mijn beste vriendin. Zij volgt nog meer de mode dan ik, op internet. Zij volgt dat voor mij, en ik word dan door haar getriggerd. Ik krijg ook veel <b>informatiemails</b> , <b>nieuwsbrieven</b> van loavies, van merken. Dus ik word ook wel enorm getriggerd door online marketing. Ik ga bijvoorbeeld ook altijd kijken op de <b>website</b> van Zara, voor ik daar heen ga. Om al te kijken wat er binnen is. Ik vind het belangrijk om een beetje op de hoogte te blijven, vooral dan voor imago. Niet dat ik zo een hoog imago wil, maar ik vind het toch wel belangrijk dat ik een beetje deftig voor de dag kom. Niet altijd hé, ik kan even goed in mijn jogging passeren hé, maar als ik ergens naartoe moet, wil ik mij ook niet slonzig voelen. Ik wel mee zijn, ik voel me beter in mijn vel als ik iets modieuzer gekleed ben. | Inspiration sources: social media & other online media, newsletters, friends<br>Mentioned Instagram |
| C11 | Ja. <b>Instagram</b> denk ik, en zo, op de flair en zo, artikels op de <b>Flair</b> en zo (Flair online).   | Inspiration sources: social media, magazines.<br>Mentioned Instagram                                |

|   |     |  |  |
|---|-----|--|--|
| 6 | C1  | No.  | Does not value material lifestyle products             |
|   | C2  | Yes.   | Does value material lifestyle products                 |
|   | C3  | Yes. I think it is important that I look good. I like to receive jewelry, clothes, and other products of my parents and friends. So yes. Not to show off, but I do think it is important. It reflects your personality. I think if you don't buy lifestyle products or if you don't look after how you look, you'd feel that way too.  | Does value material lifestyle products                 |
|   | C4  | Ja toch wel. Maar ook weer niet zo veel. Het is niet dat mocht ik een hele dure handtas hebben, dat ik plots veel gelukkiger zou zijn. Gewoon leuk om te hebben, maar niet meer.   | Does value material lifestyle products                 |
|   | C5  | Langs de ene kant wel, langs de andere kant niet. Ik hecht er wel waarde aan in de zin van dat ik er altijd goed wil uit zien, dat ik niet zou kunnen een jaar niets nieuws kopen. Maar het is niet dat mijn leven ervan zou afhangen. Ik denk dat dat ook wel een beetje eigen is aan onze maatschappij in België. Ik denk dat iedereen wel een beetje zo is.   | Neutral  |
|   | C6  | Ja, te veel.   | Does value material lifestyle products                 |
|   | C7  | Ja, toch wel.  | Does value material lifestyle products                 |
|   | C8  | Ja en neen. Ik vind het belangrijk maar totaal niet het allerbelangrijkste.  | Neutral  |
|   | C9  | Ghoh, ja eigenlijk wel. Ik vind dat eigenlijk heel erg van mezelf dat ik dat moet zeggen. Mijn leven zou makkelijker zijn mocht ik er minder waarde aan hechten, maar het is nu wel niet dat ik geen volwaardig leven zou leiden zonder deze producten. Maar ik zie er graag goed uit, ik voel me gewoon goed als ik een outfit samenstel waar ik me goed in voel. Dus ja, dat is sowieso belangrijk voor mij.   | Does value material lifestyle products                 |
|   | C10 | Dubbel. Toen ik op Erasmus was kon ik perfect zonder iets leven. Gewoon kledij, eten, drinken, that's it. Maar sinds ik nu een loon krijg, hecht ik er wel meer waarde aan, omdat ik het mij meer kan permitteren.   | Neutral  |
|   | C11 | Middelmatig.   | Neutral  |
| 7 | C1  | The <b>opinion</b> of my <b>friends</b> and my <b>mother</b> is important to me. I don't search for information online.  | Information source: WOM                                |
|   | C2  | Yes. <b>Youtube</b> , always. For everything that's electronics, not for clothing for instance. For example when I bought my beamer, I watched some reviews on Youtube. I watch how people compare different versions of the product and what their opinion is. I did the same when I bought my iPhone. The <b>opinion</b> of my <b>boyfriend</b> matters to me. It depends on what lifestyle product I want to buy. When I buy clothing, I don't care about the opinion of others, but when I buy electronics, the opinion of experts on social media and the sales representative does matter to me.   | Information source: YouTube, WOM, sales representative |
|   | C3  | I value the <b>opinion</b> and tips of my <b>brother</b> when it comes to electronical products. But, for example, when I was searching for a new phone, my brother showed me 1000 different models, but I chose iPhone, even though it was not his first choice... It was just because everyone around me talked about Apple and iPhones... So, information out of my social circle are important too. I won't search for information on lifestyle products on the internet by myself. I don't value the opinions of sales representatives in shops, as I work as one myself, so I know they're just trying to sell. I know how it works, sometimes they're forced to lie to you. That's why I don't believe what salespersons say or advice to me. | Information source: WOM                                |
|   | C4  | Hetgeen wat ik wel doe, is prijzen online vergelijken. Als ik ergens iets wil kopen online, dan ga ik op verschillende websites kijken. De ene website geeft misschien een korting, en zo kan ik geld uitsparen. Zeker als het om iets duurdere producten gaat.  | Information source: websites & WOM                     |

|   |     |   |  |
|---|-----|---|--|
|   |     | Als het gaat om kenmerken van een product, ga ik vooral op internet kijken, en ook de opinie vragen van mensen die het product ook bezitten.  |  |
|   | C5  | Op vlak van kopen ben ik redelijk onzeker en vraag ik vaak de mening van andere mensen, om zelf zekerder te zijn. Als mijn mama erbij is vraag ik het aan mijn mama, als zij er niet bij is dan vraag ik het aan de verkoopster. Of soms stuur ik een berichtje naar vrienden als ik in de winkel ben, en vraag ik hen om advies.   | Information source: WOM, sales representative            |
|   | C6  | Ik ga heel veel kijken op blogs, over cosmetica. En ook, wat andere mensen hebben gebruikt die ik ken, die zaken aanraden. Maar meestal zoek ik het op.   | Information source: Blogs, WOM                           |
|   | C7  | Het hangt af van wat. Als het bijvoorbeeld om make-up gaat dan ga ik wel de mening van de verkoopster vragen. Gaat het om kleren, dan ga ik de mening van vrienden of family vragen.  | Information source: WOM, sales representative            |
|   | C8  | Ik ga eerst en vooral naar mezelf luisteren, wat vind ik zelf mooi? Als ik dan iets zie in de kledingwinkel waar ik werk, dan vraag ik direct aan mijn collega's of ze het mooi vinden, of zij het zouden doen. Meestal koop ik het dan, en dan zie ik bijvoorbeeld op social media dat het wel in is, en dan denk ik dat het toch wel een goeie koop geweest was.  | Information source: WOM, Social media                    |
|   | C9  | Dat hangt af eigenlijk van het product. Als het bijvoorbeeld kleren zijn, als ik bijvoorbeeld naar de ZARA ga, dan ga ik op voorhand al eens kijken naar de <b>website</b> of er bepaalde stuks zijn die ik echt wil. Maar als het over beauty gaat dan ga ik wel wat meer research doen. Als het gewoon al over een dagcrème gaat of zo, want ik heb een zeer moeilijke huid. Er zijn bepaalde <b>vrienden</b> van mij, zeker als het dan over beauty en zo gaat, die daar ook zeer zwaar in geïnteresseerd zijn en die nog meer up-to-date zijn dan mij, naar hun mening zal ik dan sowieso wel luisteren als ze mij zeggen dat ik echt een bepaald product eens moet proberen. Als ik bijvoorbeeld naar de Kiehl's ga, dan ga ik zeker luisteren naar de <b>verkoopster</b> . Dat gaat over huidverzorging. Zij kennen er echt iets van, zij weten wat er goed is. Maar dat is dan anders als ik bijvoorbeeld naar een Ici Paris XL ga, hun mening ga ik minder rap vertrouwen.  | Information source: WOM, sales representative, websites  |
|   | C10 | Als er iemand die ik ken mij een product gaat aanraden, dan ga ik het veel sneller aankopen dan normaal. Dus meestal wordt het gene dat ik koop op voorhand <b>aangeraden door mijn omgeving</b> . Of, ik heb een <b>advertentie</b> gezien, zoals Kim Kardashian die een nieuwe parfum heeft uitgebracht, wel ik ben al getriggerd om naar de Ici Paris XL te gaan om hem eens uit te testen. Dan zou ik dat wel eerder kopen. Ik vraag ook wel altijd de <b>mening van de verkoopster</b> . Niet gewoon als ik ga window-shoppen, maar als ik specifiek op zoek ben naar iets, dan vraag ik het altijd aan de verkoopster.  | Information source: WOM, sales representative, publicity |
|   | C11 | Dat is te zien wat het is. 't Is te zien wat het is. Als dat beauty-producten zijn, zoals een dagcrème, dan ga ik wel op voorhand online <b>opzoeken</b> doen, of naar <b>informatie</b> vragen bij een verkoopster. Als het om kleren gaat dan ga ik niet echt opzoeken doen.  | Information source: websites, sales representative       |
| 8 | C1  | A <b>concealer</b> . €2,50, I bought it in "Kruidvat". I used a concealer before, and I needed a new one. It doesn't have to be expensive, I just pick the cheapest one. Normally I buy the €2 concealer, now I bought the €2,50 one, exceptionally. I didn't search for information only. I didn't evaluate alternatives, I just thought: let's go to Kruidvat, and search for a concealer. In the Kruidvat, I looked for alternatives, I based my decision on the price, and the look of the packaging. I felt good and curious when buying the product. I still feel satisfied, after the purchase.<br>I felt the need to purchase a new concealer, because I finished mine, I needed a new one, because I constantly used my sister's. I postponed the purchase constantly, although I felt the need to buy a new one. I didn't search for information, but I did evaluate the alternatives, based on the <b>price and the packaging</b> . I also evaluated alternatives with other forms to apply the concealer. I picked one with a brush. My decision to buy was: <b>I'm picking another one than the one I am used to buy, to try something new</b> . One that is more expensive, but still cheap. My previous one had a good price-quality balance, but I just wanted to try something new. And post-purchase behaviour: the product pleases me. | Cosmetics<br><br>Steps taken: 1,3,4,5                    |

|    |   |  |
|----|---|--|
| C2 | My <b>iPhone</b> , a couple of weeks ago. I had an iPhone before, it was broken, so I bought another phone from another brand, only one year ago. But I felt more and more the urge to buy an iPhone again. I had it before and I wanted it again. Seeing and hearing about iPhone everywhere on social media strengthened this feeling. I searched for information on Youtube, and on the web-site of the brand. I compared it to what I have, is it really better than the phone I have now? I evaluated alternatives: I compared different models of the same brand. I knew I wanted Apple, so I did not evaluate other brands. I am pleased about the purchase now. To compare it with the model: The first step, recognition of need, was really <b>from the moment on that I felt that my phone did not meet the requirements</b> , compared to the phone I had before. It was like I've stepped backwards. So, I started to search for information. So, <b>the second and the third step, I combined these two</b> . The <b>price was important too</b> , when I evaluated the alternatives. After evaluating, I've decided to buy the iPhone 8 Plus. I'm still very satisfied with the purchase.  | Electronics<br>Steps taken: 1, (2&3), 4, 5 |
| C3 | The <b>earrings</b> I wore on Christmas-eve. For each <b>upcoming event</b> I feel the urge to buy something new (So I experienced the first step of the decision model you showed me). Even though it is a detail. I don't mind wearing the same dress twice, but I want to change something to the total outfit. So, this time, I bought earrings to change my outfit, to feel "new". I didn't search for information (online) before I bought it, because I just went to the commercial centre, to search for something, without knowing what I wanted (which means I skipped the second phase of the theoretical decision model). I went to different stores to evaluate different forms of earrings. I wanted to buy something I could wear multiple times, on different occasions. The earrings were part of a bundle of 3 different kinds of earrings. But that didn't change my purchase intentions. They didn't cost much, so I was happy with my purchase at the moment of buying. Today, after the purchase, I still feel very satisfied about the purchase.   | Fashion<br>Steps taken: 1, 3, 4, 5         |
| C4 | Afgelopen weekend kocht ik een nieuw <b>horloge</b> . Ik wou al lang een zwart horloge, omdat ik dat nog niet had. Uiteindelijk, als je daar dan op botst, koop je dat. Vooral als het al eventjes door je hoofd spookt. Dan twijfel ik niet meer, dan koop ik het gewoon. Ik vond het mooi, en ik heb het redelijk impulsief gekocht. Ik evalueerde geen alternatieven. Ik zeg niet dat ik dat nooit doe, maar in dit geval heb ik dat niet gedaan. Ik voelde me opgelucht dat ik het eindelijk gevonden had. En gewoon goed. En dat is soms een probleem, <b>als een mens iets koopt, voelt hij zich op slag veel beter. Dat is echt een soort van "happy-factor"</b> . Ik ben nog altijd tevreden na mijn aankoop, vandaag. Als ik het vergelijk met jouw 5-stappen-plan, dan begin ik met "aanvoelen van een nood"; het was al een tijdje dat is dat wou, dat ik voelde dat dat miste bij veel van mijn outfits. Ik had het al eventjes nodig, ik had het gevoel dat het mij ontbrak. Ik heb niet echt gezocht naar informatie. Ik heb niet echt alternatieven geëvalueerd. Mijn aankoopbeslissing was gebaseerd op het feit dat ik het gevonden had op de juiste moment, op de juiste plaats, en mijn gevoel was er goed bij.                                  | Fashion<br>Steps taken: 1, 4, 5            |
| C5 | Online, mijn nieuwjaar <b>kleedje</b> . Ik wou sowieso <b>iets nieuws hebben</b> om aan te doen met oudejaar. Ik had <b>geen tijd</b> om naar de winkel te gaan dus heb ik er <b>online</b> naar gezocht. Ik heb een beetje de site afgelopen. Ik heb alternatieven geëvalueerd: ik kocht twee paar schoenen aan en dan heb ik ze beiden bij mij thuis gepast, en eentje teruggestuurd. Op het moment dat ik het aankocht, was ik wel excited en keek ik er al naar uit tot wanneer het zou toekomen. Het is altijd leuk als er dan een pakje toekomt en je dat dan kan openen. Ik ben nog altijd tevreden na mijn aankoop. Soms is dat moeilijk wanneer je online iets aankoopt, maar nu was ik wel tevreden. De eerste stap, aanvoelen van een nood, dat ervaarde ik echt wel, en dat heb ik altijd voor ik iets wil kopen (zoals ik al zei voordien; ik koop niet vaak dingen die ik niet nodig heb.), of dat je denkt dat je het nodig hebt, dat het misschien niet zo is maar dat je dat toch zo aanvoelt. Informatie zoeken over dat kleedje heb ik minder of niet gedaan. Alternatieven evalueerde ik dus zoals gezegd wel, ik vergeleek de prijzen, dat doe ik wel veel. Ik nam de aankoopbeslissing, en dan inderdaad, gedrag na aankoop, ervaarde ik ook. | Fashion<br>Steps taken: 1, 3, 4, 5         |
| C6 | Een <b>training</b> van H&M, die ik <b>online</b> aankocht. Ik was in de luchthaven, en ik <b>zag een meisje met een super coole training</b> , en ik ben beginnen kijken op verschillende websites, van H&M, en ook nog andere merken. Ik heb naar verschillende merken en modellen gekeken. Ik was heel blij toen ik hem kocht, want het was bijna dezelfde van die ik gezien had in de luchthaven. Ik ben nog steeds blij met mijn aankoop. Aanvoelen van een nood; dat is wanneer ik dat meisje zag in de luchthaven. Ik dacht bij mezelf,  | Fashion<br>Steps taken: 1, 2, 3, 4, 5      |

|     |  |                                       |
|-----|--|---------------------------------------|
|     | wat zie ik er toch weer slonzig uit om te vliegen, eigenlijk zou ik ook wel eens zo een leuke training willen hebben. Dan heb ik dat gezocht op internet, op de applicaties van verschillende winkels. Niet enkel van H&M, ook van Nike. Maar dat leek het meest van wat ik echt in mijn hoofd had. Dan heb ik gewacht tot hij toekwam en was ik superblij toen mijn pakje toekwam. En ik ben nog altijd blij. De aankoopbeslissing maakte ik echt wel op basis van het feit dat het meeste leek op hetgeen ik in mijn hoofd had.  |                                       |
| C7  | Mijn laatste aankoop was een <b>oogschaduw-paletje</b> van KIKO. Make-up dus. Het was in de solden, en ik had dat eigenlijk wel eens nodig, ik had dat nog niet. Het was goedkoop, dus ik heb het dan gekocht. We liepen er voorbij en we zijn er eens binnen geweest. Enkel de mening van een vriendin deed mij erbinnen gaan. Ik evalueerde alternatieven in de winkel zelf, de verschillende oogschaduw vergeleken en gekeken wat het mooiste bij mij past. Ik evalueerde niet op basis van de prijs. Het was niet iets dat ik specifiek nodig had. Ik ben tevreden dat ik het gekocht heb, maar ik heb het wel nog niet gebruikt. De eerste stap, het aanvoelen van een nood, is eigenlijk begonnen toen ik op een evenement werkte, en ze hebben daar mijn make-up verzorgd. Ze schminkten mijn ogen en toen wou ik ook zo een oogschaduw. Daardoor zijn we eens binnen geweest in de KIKO. Ik ben dan gewoon de winkel binnen gegaan, de verschillende vergeleken, en dan beslist om dat bepaalde kleur te kopen. En dan was ik blij.  | Cosmetics<br>Steps taken: 1, 3, 4, 5  |
| C8  | Een nieuwe <b>pull</b> van de ZARA in vintage-stijl. Ik had dat gezien op Instagram, dat dat weer heel erg in de mode is, zo van vroeger. Ik vond dat wel wijs, ik had dat nog niet in mijn kleerkast dus dat wou ik wel eens. Ik heb geen alternatieven geëvalueerd. Ik voelde me happy, op het moment dat ik het product aankocht. Ik ben toch wel tevreden na de aankoop van mijn product. Wat betreft de nood, dat is een groot woord, maar het is wel iets dat ik wou in mijn kleerkast omdat ik het nog niet had. Ik had het ook gezien op Instagram dat het weer in is. Ik heb geen alternatieven geëvalueerd. Mijn aankoopbeslissing was gewoon, de kleuren en de stijl.   | Fashion<br>Steps taken: 1, 2, 4, 5    |
| C9  | Ik ben gisteren naar Antwerpen geweest, en ik heb daar kleren gekocht. In het speciaal, een <b>jumpsuit</b> . Het was gewoon omdat ik hem zag in de winkel. Ik had hem nog niet online zien staan. Ik heb op voorhand niet naar informatie gezocht over de jumpsuit. Ik heb geen alternatieven geëvalueerd, het is niet dat wanneer ik het zag dat ik het dan heb laten hangen om nog eens te gaan kijken in andere winkels. Ik zag het hangen en ik dacht 'dit is het!'. Ik voelde mij daar goed bij, toen ik het kocht. En ik ben nog altijd zeker tevreden, ik heb geen spijt dat ik hem gekocht heb. Als aanvoelen van een nood kan ik echt wel zeggen dat ik altijd de nood voel om nieuwe kleren te kopen, maar dat was niet in het speciaal de jumpsuit. Ik draag graag eens iets anders. Zoeken naar informatie, dat heb ik eigenlijk wel gedaan, ik heb alvorens naar de website van de ZARA gesurft om te zien wat ze hebben. Maar die specifieke jumpsuit had ik niet zien staan op de website. De aankoopbeslissing ging dan ook redelijk vlotjes. Ik heb het nog niet kunnen aandoen maar ik ben er veel heel content mee.  | Fashion<br>Steps taken: 1, 2, 4, 5    |
| C10 | Ik ben eigenlijk net naar de K geweest, en ik heb een paar <b>kousen</b> van Calzedonia gekocht. Ik ging eigenlijk een maand geleden gaan shoppen voor nieuwjaar met mijn beste vriendin. En zij zei me toen, je moet echt eens naar Calzedonia gaan om zulke kousen te kopen, ze zijn echt van goede kwaliteit. En ik was aan twifelen want die kousen kostten €14, normaal spendeer ik niet zo veel aan kousen. En ik dacht, waarom niet eens proberen? En sindsdien zit ik al aan mijn derde paar, omdat ik ze zo goed vind. Ik vroeg deze keer naar informatie bij de verkoopster. Ik heb ook naar de site gekeken om te zien wat er allemaal binnen was. Want het valt mij nu ook op dat het heel erg mode is van kousen met een dessin. Ik voelde me wel goed op het moment dat ik ze aankocht. Ik dacht, ik heb dat nodig, ik ga dat goed kunnen gebruiken. Maar natuurlijk, het blijft wel duurder, maar ik vind het waard. Ik ben vandaag nog steeds tevreden met mijn aankoop. Aanvoelen van een nood: ik deed dinsdag mijn andere kousen van Calzedonia aan en ik zag dat er een gat in zat. Maar ik dacht, ik moet een rokje aandoen dit weekend, dus, ik heb nieuwe kousen nodig. Zoeken naar info: ik kwam binnen in de Calzedonia en ik ging rechtstreeks naar de kassa. Ik kijk niet rond in de winkel, maar ik zeg wel tegen haar wat ik al reeds gekocht heb, dat ik er content van ben en dat ik graag nog eentje zou kopen. Alternatieven evalueren: zij legde me eigenlijk de verschillen tussen de aanbiedingen uit. De prijs was geen factor die bijdroeg tot mijn aankoopbeslissing. Gewoon het feit dat het met een broekje was, was heel belangrijk voor mijn finale beslissing. | Fashion<br>Steps taken: 1, 2, 3, 4, 5 |

|   |   |     |   |   |
|---|---|-----|---|---|
|   |   | C11 | Oei dat weet ik niet goed meer. Hmm. Een <b>lippenstift</b> van NYX. Het was een impulsieve aankoop. Ik had het niet nodig, ik vond het een mooi kleurtje. Ik heb niet op voorhand naar informatie gezocht. Ik heb geen alternatieven geëvalueerd, of ja, ik heb toch ook naar de andere kleuren gekeken. Ik was blij toen ik het aankocht, dat is altijd leuk, blij met mijn nieuwe lippenstift. Ik ben matig tevreden nu na mijn aankoop. De kleur valt precies toch anders uit. Mijn aankoopbeslissing was op basis van het feit dat het goedkoop was en dat het een mooi kleurtje was.  | Cosmetics<br><br>Steps taken: 3, 4, 5                           |
| B | 1 | C1  | <b>Facebook, Instagram, Snapchat.</b> I think I use Instagram more than I think, I guess. I look at my Instagram feed in the morning, <b>while I'm still lying in bed, at noon, when I'm lunching, or when I'm just bored.</b> I think half an hour to one hour a day. I have 504 followers, I follow 559 profiles. Before I posted more, but at one moment back in time, I made a decision that I didn't wanted all that. I didn't want to share my life on Instagram anymore. I thought it was stupid. Somewhere I think it is something weird, and sometimes the idea scares me. I started to think about it and I thought: why should I do all that? So, I deleted all my posts. Now I have 0 posts. But I still like Instagram, just to know what other people post. I like to observe.  | 1. Facebook<br>2. Instagram (30' – 60' = small)<br>3. Snapchat  |
|   |   | C2  | <b>Instagram, Facebook, Snapchat.</b> I have 426 followers, I follow 480 people, I've posted 43 times. I use Instagram on average <b>2 hours a day.</b> Mostly in the <b>evening.</b>   | 1. Instagram (120' = high)<br>2. Facebook<br>3. Snapchat        |
|   |   | C3  | <b>Instagram, Facebook, Snapchat.</b> Facebook to see whose birthday it is, and Snapchat to keep in touch with my closest friends. I have +/- 1500 followers, I've posted 125 times and I follow about 800 other profiles. I open the Instagram application in the morning, when I'm lying in bed. I scroll for about one hour on the application in the morning. It's my standard routine to wake up in the morning. Not on Facebook, not on Snapchat, just Instagram. I even watch the Instagram stories before I read my personal messages on my phone. You can say that I put my alarm clock on hour earlier in the morning, just for Instagram. When I have nothing to do during the day, I open the Instagram application again, for another 2 to 3 hours, and actually to watch the latest styles. In total I spend 3 to 4 hours a day on the Instagram application. | 1. Instagram (180' – 240' = high)<br>2. Facebook<br>3. Snapchat |
|   |   | C4  | <b>Facebook, WhatsApp, Instagram.</b> Instagram open ik op momenten dat ik mij verveel, of wanneer ik eventjes niets te doen heb. 'S morgens gebruik ik dat niet. Bijvoorbeeld wanneer ik op de baan ben, wanneer ik alleen ben, tijdens mijn middagpauze, dank kan ik makkelijk een half uur op de applicatie zitten. Of 's avonds, als ik tv kijk. Ik denk dat ik een half uur per dag op Instagram zit.  | 1. Facebook<br>2. WhatsApp<br>3. Instagram (30' = small)        |
|   |   | C5  | <b>Instagram, Facebook, WhatsApp.</b> Instagram, daar zit ik echt wel op om naar andere mensen te kijken. Als laatste twijfel ik tussen Snapchat en WhatsApp. Snapchat gebruik ik minder sinds Instagram de "story"-mogelijkheid heeft. De tijd die ik erop spendeer, is afhankelijk. Bijvoorbeeld tijdens mijn examens, als ik meer tijd thuis doorbreng, dan zit ik daar wel meer op. Als ik veel te doen heb, zit ik er minder op. Ik gebruik Instagram het meest 's avonds. Toch wel gemiddeld 2 uren in totaal.  | 1. Instagram (120' = high)<br>2. Facebook<br>3. WhatsApp        |
|   |   | C6  | <b>Instagram het meeste, dan Facebook (maar enkel om te kijken, ik doe er niets op), en dan Pinterest.</b> Op Snapchat zit ik nooit meer. Ik zit overdreven veel op Instagram. 'S Morgens, al sowieso een half uur voor ik opsta, dat is eigenlijk echt erg. Dan in de middagpauze, zeker een half uur. Dan 's avonds nog zeker een uur, wanneer ik naar televisie kijk. Puur uit verveling. Een drietal uren in totaal. Ik denk altijd dat ik geen tijd heb om te gaan sporten, wel confronterend dat ik er eigenlijk zoveel op zit.   | 1. Instagram (180' = high)<br>2. Facebook<br>3. Pinterest       |
|   |   | C7  | <b>Instagram, Facebook, en snapchat.</b> Ongeveer een uurtje op een dag. Ik zit er meest 's morgens op.   | 1. Instagram (60' = medium)<br>2. Facebook<br>3. Snapchat       |
|   |   | C8  | <b>Het eerste toch wel Instagram.</b> Ik zit daar de hele avond op. Vanaf dat ik thuis kom van mijn werk, rond 19h30, en ik niets anders meer moet doen, dus als ik niets te doen heb. Maar ook tijdens het eten, totdat ik in slaap val. Toch zeker wel 3 uren à 3   | 1. Instagram (180' – 210' = high)                               |

|   |     |   |  |
|---|-----|---|--|
|   |     | uren en een half. 's Morgens heb ik er niet zo veel tijd voor. Soms post ik 's morgens eens een foto, dat wel. <b>Dan Snapchat, en dan Facebook op drie.</b>  | <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Snapchat</li> <li>3. Facebook</li> </ol>   |
|   | C9  | <b>Instagram, Facebook en Snapchat.</b> Instagram, Ik dat het toch al tussen een uur en twee uren kan zijn, afhankelijk van wat ik te doen heb. Ik gebruik het meestal 's morgens eigenlijk. Meestal als ik wakker word dan is het eerste wat ik doe mijn sociale media checken, tegen dat ik uit mijn bed kom. Dan ben ik al iets aan het doen, wel niet actief, maar ik lig niet gewoon te slapen.  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Instagram (60' – 120' = medium)</li> <li>2. Facebook</li> <li>3. Snapchat</li> </ol> |
|   | C10 | <b>Instagram, Facebook, LinkedIn.</b> Op een werkdag is het wel anders dan in het weekend. Op een werkdag kijk ik snel eens 's ochtends, neem een 5-tal minuutjes, als het interessant is 10 minuutjes. In de middagpauze nog eens 10 minuten. En dan 's avonds, soms toch wel een 40 minuten. Dus zeker een uur à een uur en een half per dag.   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Instagram (60' – 90' = medium)</li> <li>2. Facebook</li> <li>3. LinkedIn</li> </ol>  |
|   | C11 | <b>Instagram, Facebook, Snapchat.</b> Ik gebruik Instagram ongeveer in totaal iets minder dan een uur. Ik gebruik het het vaakst 's avonds, als ik naar TV aan het kijken ben.  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Instagram (60' = medium)</li> <li>2. Facebook</li> <li>3. Snapchat</li> </ol>        |
| 2 | C1  | It is really hard to say. I might say all of them, because today, almost all Instagram posts are sponsored. <b>I think 1,2,4,6.</b> ( <i>The sponsored ones are 2, 4, 5 and 6, so she has some wrong</i> ).   | Admits difficulty + wrong  |
|   | C2  | <b>1 and 6.</b> ( <i>The sponsored ones are 2, 4, 5 and 6, so she has some wrong</i> ). But this is also because I don't know if they are social influencers. If I knew the profiles, if I knew how much followers they have, this would affect my choices. Because if I know she has a lot of followers, it's more probable that she's being paid.   | Admits difficulty + wrong  |
|   | C3  | <b>1, 4, 5, 6.</b> ( <i>The sponsored ones are 2, 4, 5 and 6, so she has some wrong</i> ). On picture 6 it's clear the picture is taken with a professional camera, not with a smartphone. This makes it look way more professional, that's why I think that's a sponsored photo. The 4 <sup>th</sup> photo, because it's obvious how the bag comes forward on the picture ( <i>the picture is sponsored by a watch-brand...</i> ).   | Wrong  |
|   | C4  | Ja, ik denk bijna allemaal. Zeker de foto's waar het merk heel duidelijk zichtbaar is. ( <i>De gesponsorde foto's zijn 2, 4, 5 en 6, dus ze heeft er toch enkele fout</i> ).  | Wrong  |
|   | C5  | <b>4</b> (omdat ik de influencer ken, en ik weet dat ze veel gesponsorde content plaatst), die horloges... Nummer <b>1</b> . Je zou denken dat 6 van de winkel zelf is! Ik ken het andere meisjes ook wel, zij heeft ook wel veel volgers, maar ik weet niet of zij gesponsord wordt. ( <i>De gesponsorde foto's zijn 2, 4, 5 en 6, dus ze heeft er toch enkele fout</i> ).   | Wrong  |
|   | C6  | 2, 3, 4, 5, 6. Maar 3, daar twijfel ik over. ( <i>De gesponsorde foto's zijn 2, 4, 5 en 6, dus ze heeft ze wel correct.</i> ) Op 4 staat er een handtas heel duidelijk, en bij 5 ook, dat ze in beeld moeten staan. 6 is echt wel een professionele foto.   | Correct  |
|   | C7  | Enkel 6 denk ik. Ik denk dat de andere meer bloggers zijn. Zij werden niet per se betaald denk ik.  | Wrong  |
|   | C8  | Sowieso nummer 4 (omdat ik ze herken en ik weet dat ze vaak gesponsorde content toont). Waarschijnlijk ook 1 en 6. Ik denk niet dat dat andere meisje betaald wordt. ( <i>De gesponsorde foto's zijn 2, 4, 5 en 6, dus ze heeft er toch enkele fout</i> ).  | Wrong  |
|   | C9  | Die 2 horloges, sowieso gesponsord. Van dat meisje zou het misschien haar handtas kunnen zijn. Dan van dat andere meisje vind ik het moeilijk om te zeggen, omdat ik ze volg, en ik weet dat het bij haar altijd moeilijk te zien is of haar posts gesponsord zijn. Op het eerste zicht zou ik dus zeggen dat haar foto's niet gesponsord zijn, maar ik weet wel dat de kans erin zit dat ze toch gesponsord zijn. Dus 1, 4, 6. ( <i>De gesponsorde foto's zijn 2, 4, 5 en 6, dus ze heeft er toch enkele fout</i> ). | Admits difficulty + wrong  |
|   | C10 | Bij de 4 <sup>e</sup> foto, ik ken dat meisje en ik weet dat ze gesponsorde content plaatst. Dus zeker al 4. Bij die horloges sowieso. Voor mij zien het er allemaal van die influencer-achtige foto's uit. Het zou eigenlijk allemaal mogelijk kunnen zijn. In die koffiebar, het  | Admits difficulty + wrong  |

|   |   |   |     |  |   |
|---|---|---|-----|--|---|
|   |   |   |     | kan ook met die koffiebar te maken hebben, of zelfs met die zonnebrillen. <i>(De gesponsorde foto's zijn 2, 4, 5 en 6, dus ze heeft er toch enkele fout).</i>  |   |
|   |   |   | C11 | 1,2,6. <i>(De gesponsorde foto's zijn 2, 4, 5 en 6, dus ze heeft er toch enkele fout).</i> De twee horloges sowieso. Misschien 2. Ik weet niet waarom, ik denk dat gewoon. Ik vind dat wel moeilijk om te kunnen zien als het er niet bij staat.   | Admits difficulty + wrong                                       |
| C | 1 | 1 | C1  | No, I don't.<br><b>I think these are people that begin to blog, wanting to influence others, to show people the latest fashion trends, to be an "example" for people. And they are being contacted by companies to sponsor them, because they have a great following and because people look up to them, and listen to them. In that way, they advertise products for brands.</b>  | Doesn't follow SI<br>Mentions sponsoring, followers, admiration |
|   |   |   | C2  | Yes.<br><b>People with a lot of followers, that have been paid by brands, that receive a lot of products, to do advertisements for them. In that way, the products are put in the spotlight, and all followers see the product. The brand hopes the products will be purchased more, because the followers admire the social influencer, and want what she has.</b>  | Follows SI.<br>Mentions sponsoring, followers, admiration       |
|   |   |   | C3  | Yes, a lot of them. I follow Michelle, the girl on your fourth picture. I also follow Elogabias, the girl from your other pictures, and her best friend. They post sponsored content every day. On their profile, but also on their stories.<br><b>Someone who inspires others. People can empathize more with a social influencer than with real, famous models, because they aren't photoshopped, and show their imperfections.</b>  | Follows SI.<br>Mentions inspiration, empathy                    |
|   |   |   | C4  | Ja, maar zij gaan me zeker niet beïnvloeden op mijn koopgedrag.<br><b>Voor mij is dat een soort trigger die je ziet, het ziet er mooi uit, waardoor je het gevoel krijgt "ik wil dat ook", dat je dan aanzet tot kopen. Ik weet dat er daar heel veel gevoeligheid rond is, want het marcheert heel goed, anders zou er niet zoveel gebruik van gemaakt worden. Bij mij zou dat niet gaan. Maar dus; puur alles mooi in beeld zetten, dat aanzet tot kopen.</b>  | Follows SI.<br>Mentions creation of need, encourage purchase    |
|   |   |   | C5  | Ik volg SI.<br><b>Dat zijn mensen die bedoeld zijn om ons dingen te doen aankopen. Zij krijgen producten van de winkels, zij moeten dat dan aanprijzen, zodat de grote massa, wij, dan zouden volgen.</b>  | Follows SI.<br>Mentions sponsoring, encourage purchase          |
|   |   |   | C6  | Ja.<br><b>Dat zijn mensen, die veel volgers hebben op Instagram, waardoor, wanneer ze een product in de kijker zetten, dat heel veel mensen dat zien, waardoor het een trend vormt; hoe meer mensen met veel volgers een product aanprijzen, hoe meer mensen denken dat het echt wel in de mode is, en het daarom ook willen.</b>  | Follows SI.<br>Mentions followers, creation of need             |
|   |   |   | C7  | Ja. Maar niet zo veel. Ik volg ze wel op Instagram, maar ik ga ze niet actief gaan volgen, ik ben er niet mee bezig met wat ze allemaal doen.<br><b>Iemand die op de een of andere manier een product zou willen overbrengen, zodanig dat dat anderen aanzet om het te kopen.</b>  | Follows SI.<br>Mentions encourage purchase                      |
|   |   |   | C8  | Ja. Ik volg er sowieso.<br><b>Iemand die gesponsord wordt en vlogs maakt over haar producten, die op stap gaat en uitleg geeft over vanalles, die kleren post, zulke dingen.</b>   | Follow SI.<br>Mentions sponsoring                               |
|   |   |   | C9  | Ja. Toch wel. Vroeger eigenlijk wat meer, omdat ik ook in een public-relations bureau gewerkt heb, en ik was er dan heel veel mee bezig, ik moest dan ook zelf nieuwe influencers zoeken. Als het op België aankwam, dan volgde ik er echt super veel. Dat was vorig jaar. Maar nu, in de loop van dit jaar heb ik er weer wat ontvolgd, omdat het even wat veel werd.<br><b>Iemand die echt een bepaalde persoonlijkheid uitstraalt, die eigenlijk gewoon heel rap weg is met iets, die durft dingen te doen, voor iemand anders het durft te doen.</b> | Follow SI.<br>Mentions special personality                      |

|   |   |     |  |  |
|---|---|-----|--|--|
|   |   | C10 | Ja. Ik volg er enkele omdat ik ze ken. En ook nog vele andere.<br><b>Mensen die interessant genoeg zijn, en ik denk dat je om het te worden genoeg budget moet hebben, uit jezelf, om zaken te kunnen aankopen en er te raken. Ze zijn er enorm veel mee bezig, ze moeten er enorm veel tijd voor vrijmaken om overall aanwezig te zijn. Ze krijgen veel, maar ze moeten er veel voor doen. Je moet wel in Antwerpen of in Brussel raken, op die events. En ze moeten een beetje of-the-edge zijn, niet standaard of mainstream, er mag een hoekje af zijn. En het mag echt zijn ook!</b>                                    | Follows SI.<br>Mentions special personality, effort; gatherings and events |
|   |   | C11 | Ja een paar.<br><b>Dat zijn personen die uitgenodigd worden op evenementen en daar dan reclame rond gaan maken.</b>  | Follows SI.<br>Mentions invitation to gatherings and events                |
| 2 |   | C1  | /  |  |
|   |   | C2  | I have been following a lot of these profiles <b>before they became microcelebrities</b> . Except these people I really know, I don't follow any other social influencers. Sometimes, it's just to "observe" a bit what they're doing, and sometimes (sorry,) to laugh with them.  | Before being a SI  |
|   |   | C3  | To get <b>inspiration to buy new clothes</b> . But I'm also <b>interested</b> in the way <b>they take</b> and <b>edit</b> their <b>pictures</b> . <b>I try to do the same things with my pictures afterwards</b> . I like to see and to get inspired by the way the girls <b>pose</b> for their pictures.  | Inspiration: Fashion & way of taking pictures                              |
|   |   | C4  | Het is leuk om te weten wat er bestaat, of wat er nieuw is. Maar ik denk niet van "oh die draagt dat, dat ga ik nu ook kopen", neen.   | Inspiration: Fashion   |
|   |   | C5  | Omdat ik dat tof vind om te zien waar ze mee afkomen, en ik vind het leuk om te kijken naar hun foto's, ze posten toch wel mooie foto's.   | Interesting, like content and pictures                                     |
|   |   | C6  | Omdat ik dat leuk vind, en omdat ik dan ook al die dingen wil die zij ook hebben. Het zijn ook wel meestal mooie foto's met mooie dingen.  | Inspiration: Fashion, like content and pictures                            |
|   |   | C7  | Omdat ze soms wel dingen posten die ik mooi vind. En waardoor je soms eigenlijk ook wel nieuwe merken leert kennen die je ervoor nog niet kende. Ik vind dat wel tof.  | Inspiration: explore new brands  |
|   |   | C8  | Ik vind het gewoon leuk, ik kijk nog graag naar die filmpjes.  | Interesting, like content and pictures                                     |
|   |   | C9  | Gho, dat was eigenlijk al van toen ik heel jong was dat dat mij toch al begon te interesseren, alles van mode, ik begon bloggers te volgen, maar dan uiteindelijk schakelde dat meer over naar sociale media, dat neemt minder tijd in beslag, je kan rapper dingen bekijken, je moet minder lezen. Dat is eigenlijk gewoon uit <b>interesse</b> gekomen. Ik haal er ook echt <b>inspiratie</b> uit voor <b>kleren</b> en zo, voor wat ik zelf zou kunnen kopen. Maar er zijn ook bepaalde mensen die een totaal andere stijl hebben dan mij, maar ik vind dat toch leuk om te volgen, om overall wel iets van mee te nemen. | Interesting, Inspiration, fashion, like content                            |
|   |   | C10 | Ghoja, je <b>kijkt</b> daar ergens wel naar <b>op</b> naar die mensen, ze zetten een trend voor, en eerst denk je "crazy", maar uiteindelijk wordt het toch wel een <b>trend</b> . Bijvoorbeeld die ene influencer die een wijde broek aanhad met een rode streep in, en ik dacht eerst van "allez, zo raar", en nu, je moet eens op straat kijken, iedereen heeft zo een broek met een rode streep aan. Snap je? Je moet durven een trend zetten, en <b>geen volger zijn</b> . Ook al kunnen ze zich soms wel belachelijk maken.  | Admiration, Inspiration fashion  |
|   |   | C11 | Ik volg ze omdat ze <b>mooie foto's</b> posten en soms <b>mooie dingen aanhebben</b> , en kan dan zien van waar dat is en dan kan ik dat misschien ook kopen. Dus ook een beetje voor inspiratie op te doen voor kleren.   | Likes content and pictures, inspiration fashion                            |
| 2 | 1 | C1  | Honestly, <b>I don't like it. I think it is ridiculous</b> , and I laugh with it, and with the fact that they <b>beg you to use their promotional codes</b> . On the longer term, you see more and more people doing that. Even people we know in person. I think it is something stupid.  | Sceptical – too much   |

|     |   |                      |
|-----|---|----------------------|
| C2  | Sometimes I think it is <b>ridiculous</b> . Especially because it is becoming a real trend. In the beginning, I think it was nice, and cool to see how some people posted these sponsored contents. But at this moment, <b>we've come in a period where everyone wants to become an influencer, people exaggerate. Suddenly, everyone is an influencer</b> . Scrolling through my feed is not the same anymore... <b>I don't think this was Instagram's intention</b> . I think a lot of girls just do it to gain popularity. I think wanting to gain <b>popularity or attention</b> and wanting to become an influencer are two different things, and may not be confused.   | Sceptical – too much |
| C3  | <b>I think it is something good</b> . Certainly today, as <b>everything revolves around social media</b> . I've noticed lately that even older people are active on social media today. Everyone is active on the internet. It is also easier to find something online than in printed books or magazines. I really think it is good that they do what they're doing. I <b>respect</b> people that achieve a great following, and for those who achieve to position to get to sell things on social media. Also, because there's a lot of competition, as they became so numerous. To be honest, <b>I tried to become a social influencer myself</b> , but it's difficult. It requires too much time. I know some profiles buy fake followers, and I think that's unfair and sad, for those who put so much time and effort in their profile. Brands contact those contacts, not knowing their followers are fake. I have some friends that are social influencers, and they told me how they have to be active on their profile even when they're ill, and how they have to be creating and original in the content they post, because their followers expect inspiring content to come from them. So yes, I respect them. | Positive - respect   |
| C4  | Ik kan daar eigenlijk niet goed bij met mijn verstand. Het is een heel andere wereld dan uw eigen leven, je zet continu iets in beeld, ook al sta je daar zelf niet achter, puur voor het geld. <b>Voor mij leiden die mensen een dubbelleven</b> . Ik zou mij toch zo voelen, ik zou me gebruikt voelen door de merken of bedrijven, om hen geld te doen opleveren.  | Sceptical – fake     |
| C5  | Gho, ik vind als je die personen kent, dat dat altijd wel raar overkomt. Als je die persoon niet kent, dan, ghoh. Dat is uiteindelijk wel normaal dat dat bestaat bij ons. Ik sta er eerder positief tegenover, ik heb er niet echt iets op tegen.  | Positive             |
| C6  | Ik heb daar al eens over nagedacht. Ik heb ook een vriendin die dat doet. Eigenlijk vind ik dat wel tof dat ze dat doen, want zij zijn daar nog meer in geïnteresseerd, ze moeten ook echt wel tof en creatief kunnen schrijven, je moet wel creatief zijn om die foto's te maken. Maar aan de andere kant denk ik dat dat wel een beetje overroepen is. Ze verdienen daar echt bakken geld mee. Dat vind ik soms een beetje dubbel.  | Positive             |
| C7  | Chapeau dat ze daar hun dagen mee kunnen vullen.  | Neutral              |
| C8  | Ghoh, sowieso, ze promoten producten, en meer sponsors krijgen, die promoot producten, ah kijk, we gaan haar ook producten naar opsturen. <b>Ik vind dat niet altijd even goed. Bij sommigen is dat geforceerd. Soms denk ik dat het puur voor de gratis producten is. Dat is natuurlijk wel leuk dat ze dat krijgen...</b>   | Neutral – forced     |
| C9  | Eigenlijk, tegenover bepaalde heb ik echt niet zo een goede attitude, maar dat is nu gewoon omdat ik samengewerkt heb met die mensen, dat is echt daardoor. Mocht je mij dat een jaar geleden gevraagd hebben, zou mijn attitude gewoon redelijk normaal geweest zijn, zeker omdat ik toen echt gewoon mensen volgde die mij aanspraken. Op dat moment volg je altijd personen die u aanpreken, mensen die een beetje zijn zoals mij, ik denk dat je altijd mensen probeert te volgen waar je u op een bepaalde manier toch wat in herkent. Maar dan eigenlijk door mijn stage heb ik daar dan echt een paar negatieve ervaringen mee gehad. Dat ze zich beter voelen dan andere mensen. Maar dat was zeker niet met iedereen zo. Maar als ik dan kijk naar de profielen die ik specifiek volg, dan heb ik daar wel een goed gevoel bij.  | Neutral              |
| C10 | Ik vind het echt amusement om naar te kijken, maar, het zou zeker niet bij mij passen om dat zelf te doen, maar tof dat zij dat doen, want ik ben geëntertained. Maar soms denk ik dan ook wel, hoe belachelijk, is dat nu wel nodig dat je dat toont van jezelf? Het is een beetje both sides.   | Neutral              |
| C11 | Ik vind dat leuk voor hun dat ze dat kunnen doen. Maar ik denk dat het soms niet zo echt is, dan krijgen ze iets en maken ze daar reclame voor maar staan ze daar bijvoorbeeld totaal niet achter en is dat niet hun stijl.   | Positive             |

|   |     |   |                                       |
|---|-----|---|---------------------------------------|
| 2 | C1  | Well, <b>I tend to say that I'm not influenced, but I think if I'd say that, I'd lie.</b> Because I do see these posts when I'm on the "discover-page" of Instagram, and sometimes I scroll through these contents. I think that unconsciously, they influence me. But I'm not like: I've seen it, and I searched for information consciously.  | Admits being influenced               |
|   | C2  | <b>I'm not being influenced by these people. But I'm sure a lot of my peers are impacted by what social influencers post.</b>   | Not influenced + Third person effect  |
|   | C3  | <b>I think these profiles influence my taste for clothes and the way I dress. And I think everyone is being influenced by those profiles, even when they say they aren't. They also influence the way I take and edit my own pictures.</b>  | Admits being influenced + others too  |
|   | C4  | <b>Ik denk dat als ik echt zeg dat ik niet beïnvloed wordt door deze profielen, dat hypocriet zou zijn. Maar ik denk dat ze geen rechtstreeks effect op mijn koopgedrag hebben.</b>   | Admits being influenced               |
|   | C5  | Op zich, niet, maar stel nu dat ze echt iets moois aanheeft (en dat is nu hetzelfde als wanneer ik iets moois zou zien op een kledij-site), dan zou ik dat wel kopen. Niet omdat zij dat specifiek draagt, maar gewoon omdat ik het zelf mooi vind.   | Admits being influenced (in some way) |
|   | C6  | Ik word sowieso beïnvloed door die profielen. Ik denk dat iedereen dat wel heeft. Als je tien keer een mooie handtas ziet, op mooie foto's, dan wil je die gewoon ook. Je gaat dat daarom niet altijd kopen maar je gaat er wel van dromen. "Mocht ik dat geld hebben, dan zou ik dat wel kopen".   | Admits being influenced               |
|   | C7  | Ik word er niet echt door beïnvloed, kledingstukken die ik echt mooi vind op hun, ga ik wel eens ergens anders gaan opzoeken, maar ik heb nog nooit iets gekocht daardoor. Dus ergens beïnvloeden ze mij toch wel een klein beetje, aangezien ik de producten dan ga opzoeken.  | Admits being influenced (in some way) |
|   | C8  | Zelden. Af en toe heb ik wel zoiets van "ah aja, niet mis". Bijvoorbeeld dan van kleren, maar ook hoe ze de foto maken. Daar kijk ik ook naar, omdat ik dan ook zulke mooie foto's wil posten.  | Admits being influenced (in some way) |
|   | C9  | Ghoh, ik ben daar zeker nog door beïnvloed hoor, door bepaalde mensen. Er zijn echt nog bepaalde bloggers die iets leuk vonden, ik weet nu niet meer of dat gesponsord was of niet, dan ben ik dat echt gaan halen. Het beïnvloedt mij sowieso.   | Admits being influenced               |
|   | C10 | Ja toch wel. Ik ken bijvoorbeeld niet veel van make-up, dus wat ga ik doen, ik ga altijd naar mensen gaan waarvan ik het gevoel heb 'zij kennen er iets van'. Is dat nu bij vriendinnen, of is dat op social media, of online op de website van het merk zelf, ik ga altijd kijken en informatie zoeken en mij laten beïnvloeden. Op die manier word ik zeker beïnvloed, ook door die social influencers. | Admits being influenced               |
|   | C11 | Ja toch een beetje toch. Vooral op vlak van kleren. Ja, misschien ook zo, als ze ergens gaan lunchen of zo, dan ga ik die plek gaan opzoeken of het er lekker uit ziet, zoiets misschien ook wel.   | Admits being influenced               |
| 3 | C1  | Yes.  |                                       |
|   | C2  | Yes.  |                                       |
|   | C3  | Yes, for sure. It's clear.  |                                       |
|   | C4  | Ja. Zeker als het ervan af loopt dat het gesponsord is.   |                                       |
|   | C5  | Ja, heel vaak.  |                                       |
|   | C6  | Ja, zeker!  |                                       |

|   |     |   |   |
|---|-----|---|---|
|   | C7  | Ja.   |   |
|   | C8  | Ja.   |   |
|   | C9  | Ja, ja, sowieso.  |   |
|   | C10 | Ja, ja, ja.   |   |
|   | C11 | Ik denk dat wel ja.   |   |
| 4 | C1  | <b>I'm doubtful about these posts.</b> I ask myself when I see these pictures: in what extent do these influencers like the product? <b>They might think the product is very ugly, but they pretend to like it, in some cases.</b> So yes, I'm doubtful.  | Sceptical – fake                                    |
|   | C2  | I have a lot more respect for people being an influencer as a full-time job, than (teenage-)girls doing it once a while.  | Sceptical, but it depends                           |
|   | C3  | It's the new way of advertising. I don't think it's a bad thing. I think it's good that brands advertise through these influencers. Also, because people don't look in printed magazines anymore, with adblocker and so on. <b>It doesn't bother me at all.</b> But I think for people that aren't so fond of Instagram as me, it can be harassing.   | Positive  |
|   | C4  | Wel, als ik foto's zie waar het echt té duidelijk is dat het eigenlijk een verstopte reclame is, dan zou ik dat profiel ontvolgen. Voor mij is Instagram echt nog altijd iets om inspiratie op te doen, iets spontaan, creatief, om mij te ontspannen, niet om weer in aanraking te komen met reclame. Voor mij is Instagram geen middel om zaken aan te brengen om te kopen. Het is te veel "push", waardoor het een averechts effect creëert, waardoor ik het dan niet zou kopen.   | Sceptical – too much 'advertisement'                |
|   | C5  | Ik ben er niet zo mee bezig. Als ik het zie denk ik gewoon "ah ja, ze zal weer gratis producten gekregen hebben". Het is niet dat ik dat per se goed of slecht vind, ik ben er niet zo moeilijk in, ik vind het niet erg, laat ze maar doen.  | Neutral (positive)                                  |
|   | C6  | Ik ben altijd jaloers, van ooh, ik wil dat ook!   | Positive, jealous                                   |
|   | C7  | Dat zet mij niet aan om per se iets te kopen.   | Neutral   |
|   | C8  | Ze krijgen dingen. Ik sta er niet zo positief tegenover, maar het is wel goed voor de bedrijven. Ik sta eerder neutraal tegenover die posts.  | Neutral   |
|   | C9  | Ik heb het eigenlijk liever dat het erbij staat, het hoeft niet specifiek in de foto te staan. Maar wat ik niet goed vind in België, en wat dan wel het geval in Nederland is bijvoorbeeld, dat er geen regelgeving is om ergens te vermelden van een hashtag dat het om een gesponsorde post gaat. Want als ze dan posten waarvan het duidelijk is dat het gesponsord is, en ze zetten het er niet expliciet bij, dan vind ik dat jammer. Ik vind het belangrijk dat het erbij gezet wordt. Zeker, naar jongere mensen toe, die dan misschien nog sneller beïnvloed kunnen zijn. | Positive if disclosure<br>Negative if no disclosure |
|   | C10 | Ghoh, niet veel eigenlijk, een neutraal gevoel.   | Neutral   |
|   | C11 | Ik vind dat totaal niet erg of zo. Ik sta daar zeker niet negatief tegenover.   | Positive  |
| 5 | C1  | No.   | Does not want to be a SI                            |
|   | C2  | Yes, but as a <b>full-time job</b> . The way to that, no thanks. Taking these pictures takes a lot of time, and It's isn't quit my thing. But if I had a lot of followers right now, and if I could make it a living, yes.  | Neutral on wanting to be a SI                       |

|   |     |   |  |
|---|-----|---|--|
|   | C3  | Yes. A company has already contacted me before. But they wanted me to pay for a product, to recommend it afterwards on my profile. I was not willing to do that. It was €30. If I bought one and recommended it on my Instagram account, I would receive some more, for free. But I didn't do it, because I didn't like the product that much, and I didn't like the way of working they proposed. But I think it would be nice to be a social influencer, to meet new people, to go to influencer gatherings, and so on. Who doesn't want a company to sponsor your journeys and so on? I think that's everyone's dream, but it's only for the happy few, I guess. | Wants to be a SI   |
|   | C4  | Nee. Je promoot dan dingen, waar je zelf niet altijd achter staat, die je misschien zelf niet eens mooi vindt. Je zet precies een dubbel gezicht op. Ik zou niet meer mezelf zijn.  | Does not want to be a SI                                     |
|   | C5  | Ghoh, neen, omdat ik daar te weinig mee bezig ben. Ik denk dat die mensen daar echt veel werk aan hebben, en er echt mee bezig zijn van "ik moet zo veel foto's per dag posten". Het neemt veel tijd in. Aan de andere kant is dat natuurlijk wel leuk als je zoveel gratis producten krijgt. Mocht het niet zo veel tijd in beslag nemen zou ik het wel willen.  | Wants to be SI under conditions                              |
|   | C6  | Ja! Ik zou dat wel willen maar ik zou dat niet kunnen, ik ben niet creatief genoeg. Ik zou dat wel willen.  | Wants to be a SI   |
|   | C7  | Nee.  | Does not want to be a SI                                     |
|   | C8  | Nee, persoonlijk niet. Je wordt dan overal herkend "hé dat is die van Instagram!". Ik hou mijn privé-leven liever voor mezelf.  | Does not want to be a SI                                     |
|   | C9  | Nee, dat is echt mijn ding niet. Het enige wat ik dan misschien wel zou willen doen, is bijvoorbeeld een blog beginnen, daar heb ik echt over nagedacht, maar dat gaat dan puur om het schrijven, omdat ik graag schrijf. Maar via Instagram is dat niet mogelijk. Foto's nemen en zo, dat is niet mijn ding, ik ben daar niet mee bezig.   | Does not want to be a SI                                     |
|   | C10 | Hmm. Nee. Ik zou er mijn tijd niet willen insteken. Ik steun wel een accessoires-merk door haar oorbellen te dragen en te delen op mijn Instagram, maar dat is omdat het om familie gaat. Ik krijg dan gratis oorbellen. Dat vind ik wel leuk, maar meer dan dat moet het niet zijn voor mij. Ik wil niet te veel moeten nadenken voor ik dingen online zet. Ik wil er niet mee inzitten wat andere mensen denken van wat ik post, of van hoeveel bereik ik met een post kan krijgen.   | Does not want to be a SI                                     |
|   | C11 | Ghoh, zelf niet, mochten dat nu dingen zijn die ik echt wel draag en zaken die ik zelf ook wel zou willen kopen, dan misschien wel, maar niet als dat iets is dat ik niet leuk vind. Het zouden echt wel producten moeten zijn die bij mij passen.  | Wants to be SI under conditions                              |
| 6 | C1  | No. Because <b>I'm very aware</b> of the fact that these influencers are being paid, they are part of it. <b>A brand posting something about its product is more honest on liking its own product, than the influencer posting it for the brand.</b>  | Brand > influencer   |
|   | C2  | No. Because some people that are influencers, <b>are not being very sincere on Instagram.</b> They are so nice when you see their pictures, they write nice things... And when you see them in real life, they are not that nice at all, so it is a bit hypocrite. So, I don't trust them. I'm sure a lot of girls do trust them, but I don't.  | Brand = influencer   |
|   | C3  | <b>Yes. A company will always say its product is the best.</b> That's why I don't trust companies at 100%. A company won't say it sells a bad product. While <b>social influencers are honest</b> , in general. Some of them post on their account when they are dissatisfied about a product. For instance, Camille Botten, and Michelle Desmet will be honest, will say when a product isn't that nicely finished. <b>Before, most influencers were only positive about their branded content, but nowadays, it is clear how important honest content has become for their followers. So, I think the tide is turning.</b> People appreciate honesty.             | Brand < influencer<br>Influencer sometimes gives own opinion |
|   | C4  | Nee, uiteindelijk draait het allemaal rond geld.  | Brand = influencer   |
|   | C5  | Ja, toch wel. Sommigen, (wel te zien wie), toch wel echt hun eigen mening erover geven. Een bedrijf zal altijd een bedrijf promoten. Maar ja, wanneer weet je of ze liegen?   | Brand < influencer<br>Influencer sometimes gives own opinion |

|   |     |   |                                  |
|---|-----|---|----------------------------------|
|   | C6  | Eigenlijk wel. Ik weet niet goed waarom. Zoals vroeger, ik keek vaak op YouTube naar filmpjes, waarin ze beauty-tips vertellen, en ik geloofde toch wel wat ze zeiden. Ik weet niet of dat expres is, maar soms zeiden ze ook wel wanneer ze een product niet goed vonden. Of dit of dat vond ik er niet goed aan, dus dat lijkt wel eerlijker dan een bedrijf.   | Brand < influencer               |
|   | C7  | Nee. Met een bedrijf heb je rechtstreeks contact, met een influencer niet echt, dat is een tussenpersoon voor het bedrijf.  | Brand > influencer               |
|   | C8  | Mocht het van een bedrijf zijn, dan wil ik meer info voor ik iets geloof. Van die Social Influencers, denk ik soms dat het wat overdreven is. Echt om indruk te maken. Dan eerder gewoon de bedrijven.  | Brand > influencer               |
|   | C9  | Dat is heel afhankelijk van wie de influencer is, volgens mij.  | Brand = influencer               |
|   | C10 | Ghoh, vertrouwen. Het feit dat ze ervoor betaald zijn, vind ik dat al een vertrouwen wegnemen, want ze worden als het ware deel van het bedrijf. Snap je? Ik ga ze zeker niet meer vertrouwen dan een bedrijf. Tenzij dat ze wel echt dingen vergelijken, en niet rechtstreeks voor dat bedrijf werken. Als ze bijvoorbeeld 5 verschillende schminkpaletjes vergelijken, en ze zeggen, dat van Clinique is het beste, dan ga ik daar 100% vertrouwen in hebben, dat ze dat oprecht vinden. Niet per se in dat product, maar vertrouwen in het feit dat ze het menen dat ze dat het beste vinden, en dan zou ik dat wel eens proberen.   | Brand < influencer (conditional) |
|   | C11 | Nee. Nee ik vertrouw dat niet meer dan een bedrijf. Het is niet omdat zij dat gaan aanbevelen dat dat voor mij plots wel goed is.   | Brand = influencer               |
| 7 | C1  | See question 6 (C.2.6.C1).  |                                  |
|   | C2  | See question 6 (C.2.6.C2).  |                                  |
|   | C3  | I trust it more than a company itself. For the reasons I've mentioned in the previous question.   |                                  |
|   | C4  | Nee. See question 6 (C.2.6.C4).   |                                  |
|   | C5  | Je vertrouwt ze wel meer, het komt persoonlijker over, maar het is wel afhankelijk welke persoon, ze kunnen er natuurlijk over liegen. Als er geld gemoeid is kan er wel sneller gelogen worden denk ik.  |                                  |
|   | C6  | Ja, ik denk dat je op dat moment gewoon denkt 'ja, ze wordt daarvoor betaald', maar ik denk ook niet dat ze slechte dingen zouden aanprijzen. Want als ze slechte dingen aanprijzen dan steken ze zichzelf toch wel wat in de problemen. Dus denk ik wel dat ze het ergens wel goed vinden.   |                                  |
|   | C7  | Nee. See question 6 (C.2.6.C7).   |                                  |
|   | C8  | Nee. See question 6 (C.2.6.C8).   |                                  |
|   | C9  | Euhm, ik vind dat heel moeilijk om daar een oordeel over te vellen, omdat er bepaalde vloggers zijn die bijvoorbeeld ambassadeur voor een merk zijn, waarvan dat je echt weet dat het om een nauwe samenwerking gaat, en dat het echt uit pure interesse voor het merk is, en echt gewoon omdat het een merk is waar ze achter staan. Ik weet bijvoorbeeld van een persoon – ik ga nu wel geen namen noemen – ik heb een blogster geïnterviewd, en ze zette een foto online waarin ze een product aanbeval, en ze zei dat het heel goed was, maar ze had het gewoonweg nog niet uitgetest, omdat ze geen tijd had. Op die manier ga ik dan misschien sneller een bedrijf gaan vertrouwen dan een influencer, maar dat is echt afhankelijk van welke influencer. |                                  |
|   | C10 | See question 6 (C.2.6.C10).   |                                  |

|   |     |  |  |
|---|-----|--|--|
|   | C11 | Nee. See question 6 (C.2.6.C11).   |  |
| 8 | C1  | I don't follow any micro-celebrities or social influencers.  |  |
|   | C2  | Yes. I follow an English Family, that posts on Youtube and Instagram. They became famous on Youtube, and became social influencers on Instagram after it. They post very normal things, about their daily life, they are very <b>down-to earth</b> and that is what attracts me. They look " <b>normal</b> " to me, and I have more sympathy for that family than girls not posting about their daily life, only posting about their highlights and best moments, while you know their life is not like that in real life... They are sponsored to post luxurious products sometimes, but it fits in the story of that nice family.  | Daily life   |
|   | C3  | I like a lot of influencers. I'm really interested in the world of fashion models. My favourite profile is that of Romee Strijd. But she was famous before Instagram, as she already was a professional model. On the other hand, when we really talk about microcelebrities, I like Marthe Natens. I like the way she takes her pictures. The colours of her pictures really attract me. If I compare that to the pictures of for example Emma Bale, who posts everything in black and white, I don't like it that much. Oh, my all time favourite microcelebrity is Camille Botten (@Camsbotten). <b>Because of her honesty</b> about products. She posts a lot, she does live-videos, she tells about her daily routine,... | Honesty (real)   |
|   | C4  | <b>Kayla.itsines</b> , een fitness-Instagram account. Dat volg ik al lang, en ik denk dat iedereen dat volgt. Om te vermageren. Het is handig om de oefeningen te zien. Het gebeurt veel dat ik iets begin te volgen, maar na twee of drie weken heb ik het er al mee gehad, en dan doe ik dat weer weg. Maar dat profiel vind ik nog altijd interessant. En inderdaad, dat beïnvloed mij eigenlijk wel, als ik dat dan zie passeren, dan geeft mij dat moed om dat dan ook te doen. Maar dit gaat dus niet om dingen kopen, maar meer over mijn eigen gezondheid, sport. Ze maakt ook wel reclame, maar daar kijk ik dan niet naar.   | Encourages a specific wanted behaviour                 |
|   | C5  | <b>Celineschh</b> . Haar foto's zijn wel tof, ze is sportief, dat is iets om naar op te kijken, omdat ik zelf wat sportiever zou willen zijn, ik vind dat interessant. Natascha Anastasia's profiel vind ik ook tof, want als ze video's opneemt, dan komt ze heel echt over.  | Encourages a specific wanted behavior + honesty (real) |
|   | C6  | Een Spaans profiel: <b>Alex Riviere</b> , Alles is zo mega chique, en ja, ze doet zo massa's verschillende dingen. Sommige profielen hebben bijvoorbeeld een mooie jas, en dan dragen ze diezelfde jas op al hun foto's. Zij heeft op elke foto een andere outfit aan, altijd helemaal anders. Elke keer zie je andere dingen, ze post niet zelf hetzelfde, ook altijd andere poses. Eens post ze iets gala-achtig, een andere keer ligt ze in haar pyjama in de zetel, of in bikini op het strand. De variatie houdt het interessant. Ik haal er wel inspiratie uit, al is het meer 'dromen'.   | Variety in content, likes content                      |
|   | C7  | Ze heet <b>@ssayoud</b> . Omdat het een hele knappe is, en ze heeft heel veel mooie kleren. Gewoon omdat ze mooie foto's post, ook van de reizen die ze maakt.   | Likes content  |
|   | C8  | <b>Lornalux</b> . Puur gaat het om kleding, ik vind de foto's ook wel echt leuk.   | Likes content  |
|   | C9  | <b>TheAnnaEdit</b> , en <b>LillyPebels</b> . Ik volg ze ook op YouTube, ik denk dat dat er ook echt mee te maken heeft. Die persoonlijkheden leren kennen, in hoeverre je ze kan leren kennen via internet. Maar dat zijn echt personen waarvan je ziet dat ze puur zichzelf zijn. Dat zijn echt, karakters, ze doen gewoon wat ze graag doen. Ze doen het ook al lang. Ik denk niet dat ze ermee begonnen zijn om er uiteindelijk geld mee te verdienen.  | Honesty, real  |
|   | C10 | <b>@jannid</b> of <b>Janni Delér</b> . Ik vind da teen toffe account. Zij reist veel, ze heeft altijd mooie dingen aan, gewoon leuke inhoud.   | Likes content  |
|   | C11 | Die <b>Anastasia</b> , maar puur uit entertainment. Niet omdat ik ze zo fantastisch vind, maar puur omdat ik mij er kan in vermaken. Voor mij is dat als een soap. Zij vlogt ook bijna dagelijks, en dat is een beetje zoals naar Thuis kijken voor mij. Soms vind ik het een beetje belachelijk, het is soms bijna uitlachtelevisie. Maar ik kijk er toch wel constant naar hé!   | Likes content  |

|   |   |     |  |  |
|---|---|-----|--|--|
| 3 | 1 | C1  | 2: Hunkemöller's post.   | Brand                                      |
|   |   | C2  | 1: celineschh's post.  | Influencer                                 |
|   |   | C3  | 1: celineschh's post. <b>Because I'm 100% sure that the second picture was photoshopped</b> , as it is a professional model. I used to work as a model myself and I know how common it is. Pimples, my chin, every photographer photoshops. Social influencers don't do that. They just work on the lightening, the sharpness of the picture, but no major changes. The first photo is much more natural. <b>I can empathize much more with the first picture.</b> And that's why I would prefer to see that one.  | Influencer<br>(brand = photoshop)          |
|   |   | C4  | 1: celineschh's post. Maar dan puur op de foto gezien, want de tweede foto vond ik te veel "cliché foto-shoot". Ik vond 1 toffer, meer in een huiselijkere sfeer. 1 Is door iemand waarbij Hunkemöller dan bijgeschreven is, 2 is van Hunkemöller zelf.  | Influencer (homely)                        |
|   |   | C5  | 1: celineschh's post. Wel een moeilijke vraag. Ik vind het allebei wel interessant. Maar toch die van Celine, omdat het in een huiselijkere sfeer is. Het feit dat het andere van Hunkemöller zelf gepost is, verwacht je zulke <b>bewerkte foto's</b> , en ze zullen er altijd goed uitzien. Celine heeft de foto zelf genomen, en ze ziet er goed uit, dus dat dwingt toch een bepaald respect af.   | Influencer (homely)<br>(brand = photoshop) |
|   |   | C6  | Links: 1: celineschh's post. Omdat ik haar ken, allé, omdat ik ze volg. Het lijkt normaler. Je wordt wel een beetje om de tuin geleid, omdat ze daar zo in haar eigen huis zit, en als je haar volgt dan weet je dat dat haar eigen keuken en living is. Rechts zie je gewoon dat het om een reclame-campagne gaat, dat ze een shoot gedaan hebben. Je wordt een beetje om de tuin geleid, maar toch.  | Influencer (+ PSI!)<br>(homely)            |
|   |   | C7  | 1: celineschh's post. Omdat het veel natuurlijker overkomt dan foto 2.   | Influencer (natural)                       |
|   |   | C8  | 2: Hunkemöller's post. Dat is een reclamepost, en oké, ca va. Bij dat andere meisje gaan er veel mensen snel zoiets hebben van 'dat is er over, hoe ze poseert en zo...'   | Brand                                      |
|   |   | C9  | 2: Hunkemöller. Puur esthetisch, omdat het meer ene editorial look heeft.  | Brand                                      |
|   |   | C10 | 1: de linksen vind ik iets natuurlijker. Die van Hunkemöller vind ik redelijk uitdagend, dus de eerste foto's.   | Influencer (natural)                       |
|   |   | C11 | Links, 1: celineschh's post. Ik weet niet, omdat dat zo natuurlijker is.   | Influencer (natural)                       |
| 2 |   | C1  | 2: Hunkemöller's post. Because I think it is so <b>unnatural</b> how the first person is posing in the picture. It's also because I know she is an influencer and I don't attach any importance to them. Also, because I am someone who <b>still likes to go to physical shops</b> , not online shops. I think the second picture affects me more because it is clear she's being paid by Hunkemöller, and the first one still <b>pretends</b> it's being a spontaneous post. I attach less credibility to the first picture. The second picture is an advertisement, it's not being hid. The first one wants to make it seem too natural, while it is a pure advertisement. So, in that way, <b>I prefer the brand posting it explicitly.</b> | Brand                                      |
|   |   | C2  | Again, Celineschh's post. I think the picture on the left is <b>more spontaneous</b> than the picture on the right. It's also posed, but it is more spontaneous. On the first picture, you see a bit of the environment, while on the second picture, you almost only see the model. The first picture is also brighter and more colourful. It feels more <b>natural</b> . It attracts my attention more than the second picture.  | Influencer (natural)                       |
|   |   | C3  | 1: celineschh's post.  | Influencer                                 |
|   |   | C4  | 1: celineschh's post. Natuurlijk, als je haar niet volgt, dan kan je het natuurlijk niet weten.  | Influencer                                 |

|   |     |   |  |
|---|-----|---|--|
|   | C5  | 2: Van Hunkemöller zelf. De positie waarin ze staat, de lingerie komt meer naar voor in de foto. Bij celine zie je minder de details, het lingerie-setje komt minder tot zijn recht.  | Brand (product comes into its own)                                 |
|   | C6  | Ook 1: celineschh's post. Ik vind het ook gewoon een mooiere foto. Het lijkt gewoon eerlijker. Ik vind het ook mooier gedaan.   | Influencer   |
|   | C7  | 1: celineschh's post. De foto is veel mooier, de andere is veel te geposeerd.   | Influencer   |
|   | C8  | 2: Hunkemöller's post. Gewoon omdat het setje veel meer tot zijn recht komt op de tweede foto.  | Brand (product comes into its own)                                 |
|   | C9  | 2: Hunkemöller's post en niet de influencer. Gewoon puur voor de foto. Maar misschien eigenlijk ook gewoon omdat ik onbewust toch die rechtse set mooier vind en ik denk dat dat me onrechtstreeks toch wel beïnvloedt.   | Brand  |
|   | C10 | Ghoh, dan de tweeden, maar gewoon omdat ik die het schoonste vind, ik kan het precies niet goed uitleggen. Ik moet dan wel zeggen, ik zou dat wat raar vinden mocht ik dat zien passeren. Maar het straalt meer sexyness uit. Ik ben nu toevallig wel echt een fan van Hunkemöller, al mijn lingerie komt van daar. Dus dat ligt wel anders. Mocht er bijvoorbeeld iets passeren van Marie-Jo, dan zou me dat niets doen, en zou ik dan eerder door de influencer kopen, omdat zij dat dan aanheeft.  | Brand  |
|   | C11 | Om te kopen misschien 2 : Hunkemöller's post. Omdat dat dan professioneler is.  | Brand  |
| 3 | C1  | She doesn't say it, but <b>it is absolutely clear</b> she's being sponsored. And she <b>tags</b> Hunkemöller, so that makes it clear. I think it's absolutely <b>not credible / trustworthy</b> . Certainly, the way she is posing on that table. If the picture was taken in her bathing room, it would be more credible. My buying intentions would not change if the post specifically said "sponsored", because my buying intentions are very low from the beginning.   | Does not change credibility<br>Does not change purchase intentions |
|   | C2  | Good. It doesn't change her credibility. My <b>purchase intentions would not change</b> if the post said "sponsored". I just like the first picture more.   | Does not change credibility<br>Does not change purchase intentions |
|   | C3  | It doesn't bother me at all. Nowadays, everything is sponsored. Because if everyone would have to start to mention it, it would be everywhere. And I always see it when it's sponsored, so there's no need for disclosure. <b>I don't think it would change my purchase intentions</b> . But in some way, it does change the <b>credibility</b> of the influencer, to me. I would like to know if the influencer chose the product herself, if she really likes what she recommends.  | Does change credibility (+)<br>Does not change purchase intentions |
|   | C4  | Mocht ze dat erbij zetten, dat ze gesponsord is, dan zouden veel mensen zeggen 'dan wil ik het zeker niet hebben'. <b>Ik denk dat het een averechts effect zou hebben</b> . Ik denk dat er veel dat gewoon niet doorhebben, en dat vind ik naïef. Ik denk dat vele meisjes dat niet beseffen dat daar een merk achter zit. Ik denk echt dat dat een impact zou hebben, een negatieve. Ik vind dat dat wel iets aan de geloofwaardigheid van de influencer verandert, het feit dat ze het niet kort meedeelt, dat ze betaald werd. Zeker ook weer om de reden die ik eerder aanhaalde; mocht ze erbij zetten dat ze betaald werd, dan zouden mensen toch wel nadenken over het feit of ze het eigenlijk zelf een mooi product vindt, en of ze dus een eerlijke aanbeveling doet. Als ik puur naar mezelf kijk zouden mijn koopintenties niet veranderen, maar ik denk wel voor bepaalde anderen, dat als ze dat zien, dat ze dan denken "huh, zij wordt daarvoor betaald, ja nee, dan wil ik dat niet kopen", die dat niet meer geloofwaardig gaan vinden. | Does change credibility (-)<br>Does not change purchase intentions |
|   | C5  | Ik vind dat ze dat niet hoeft te zeggen. Dat is natuurlijk weer afhankelijk van hoe naïef mensen zijn die op Instagram zitten. Ik zou dat direct weten, omdat Hunkemöller getagd is. Ik vind dat dat niet per se hoeft dat er letterlijk bijstaat dat het gesponsord is. Ik denk mocht dat erbij staan, dat dat direct anders zou overkomen naar haar volgers toe. Voor mij verandert het niets omdat ik dat al weet. Mijn koopintenties zouden niet veranderen.  | Does not change credibility<br>Does not change purchase intentions |

|   |     |   |   |
|---|-----|---|---|
|   | C6  | Ik vind het wel raar dat ze dat er niet bij zet. Moeten ze daar normaal niet “#ad” bij zetten? <b>Ik ken een Social Influencer die ooit eens in een post uitlegde dat ze belofde aan haar volgers om altijd te vermelden als het om gesponsorde content ging. En ik vond dat wel mooi, dat maakt het zoveel eerlijker.</b> Het verandert wel iets aan de geloofwaardigheid van de Influencer als ze dat erbij zet, maar dus in een goede zin. Ik vind het niet zo een groot verschil, want <b>als ze Hunkemöller tagt dan weet ik ook wel dat het gesponsord is. Maar toch, in je hoofd, mocht ze het erbij zetten, maakt het dat toch wel weer geloofwaardiger.</b>  | Does change credibility (+)<br>Does not change purchase intentions.         |
|   | C7  | Dat is mooi meegenomen voor haar. Ik sta daar niet per sé negatief tegenover (neutral). Het verandert niets aan haar geloofwaardigheid, mocht het erbij gezet zijn. Mijn koopintenties zouden niet veranderen.  | Does not change credibility<br>Does not change purchase intentions          |
|   | C8  | Dat is wel goed, maar sowieso, ze zet de link van Hunkemöller erbij dus dat doet wel een belletje rinkelen. Het verandert wel iets aan de geloofwaardigheid van de influencer, omdat ik het nu wat geforceerd vind. Mijn koopintenties zouden niet veranderen, dat maakt niet veel uit voor mij.  | Does change credibility (+)<br>Does not change purchase intentions.         |
|   | C9  | Dat vind ik dus echt wel niet goed. Ik vind eigenlijk echt dat er daar in België regels rond zouden moeten zijn. <b>Die samenwerkingen tussen bedrijven en influencers is iets dat vandaag zoveel voorkomt, dat is toch geen schande om dat toe te geven aan hun volgers? Ik apprecieer dat wel als andere dat wel doen, en er altijd bij zetten dat het om gesponsorde content gaat.</b> Mocht ik iemand volgen die het er niet bij zet maar waarvan je duidelijk ziet dat het gesponsord is, dan zou ik al de neiging hebben om iemand te ontvolgen zelfs. Omdat ik dat niet eerlijk vind, ik vind dat een manier van gebruiken. Ik vind dat zeer opportunistisch. <b>Ik vind dat iemand veel geloofwaardiger overkomt als ze het er echt gewoon bijzetten.</b> Ik denk niet dat mijn koopintentie net zou veranderen mocht het er niet bij staan! Ik zou zo iets hebben van ‘meen je dat nu’, ik weet wel dat het gesponsord is hoor. Als er #ad bij staat, dan zou ik daar geen negatieve reactie tegenover hebben. Behalve voor bepaalde merken. | Does change credibility (+)<br>Does change purchase intention in a good way |
|   | C10 | Ghoja, ik vind dat wel tof. Ik ben effectief al naar de winkel geweest nadat ik iets zag door een influencer van Hunkemöller op Instagram. Mocht er letterlijk bijstaan dat het gesponsord is, dan zou ik dat belachelijk gevonden hebben. Er verandert wel iets aan de geloofwaardigheid van de influencer, mocht het erbij staan dat ze gesponsord is dan wordt ze zo direct een deel van het bedrijf, en dat vind ik niet goed. Het is best dat het spontaan gehouden wordt. Ook al weet ik dat het gesponsord is, het komt toch natuurlijker over als ze het niet vermeld. Het verandert niets aan mijn koopintenties.  | Does change credibility (-)<br>Does not change purchase intentions          |
|   | C11 | Ik vind dat niet erg dat ze dat er niet bij zet dat het betaald is. Het valt wel op dat ze ervoor betaald is. Het is niet dat je normaal daar zo een foto zou op plaatsen. Er verandert toch wel een beetje iets aan de geloofwaardigheid, omdat die foto lijkt zo normaal, het is gewoon ik, terwijl dat niet zo is eigenlijk. Mijn koopintenties zouden niet veranderen mocht ze er letterlijk voor uit komen.  | Does change credibility (+)<br>Does not change purchase intentions.         |
| 4 | C1  | Again, the first picture, for the same reason as the previous 2 pictures. But here, it is clearer she’s being sponsored on the second picture. But the second picture attracts me less than the first one.  | Brand   |
|   | C2  | The first picture: the picture posted by Daniel Wellington itself.  | Brand   |
|   | C3  | The first picture. This time because of the way the second picture is taken. <b>I don’t like the fact that it is a selfie.</b> It is something that is banned more and more of Instagram, as non-selfies look much more spontaneous, something that is valued in the online world today. The picture is ‘too normal’. I think she should have put more effort in the picture.   | Brand (does not like pose of influencer)                                    |

|   |     |   |  |
|---|-----|---|--|
|   | C4  | Nu vind ik de eerste foto beter. Gewoon omdat bij de tweede foto, de <b>manier waarop ze poseert</b> en hetgeen er dan onder geschreven staat, ik hou er niet van. Dat komt voor mij veel te veel over als reclame op mijn feed. Ja oké, de tweede foto is spontaner, maar ik verkies toch de eerste foto.  | Brand (does not like pose of influencer)                               |
|   | C5  | Eigenlijk liever die van dat horloge alleen. <b>Hoe de persoon rechts poseert, dat spreekt mij minder aan.</b> Uiteindelijk zie je gewoon een meisje dat lacht met een horloge. Ook door het feit dat <b>ik ze niet ken</b> , spreekt mij dat minder aan. Bijvoorbeeld bij de vorige foto van Celine, die ik wel ken, spreekt het me wel aan.   | Brand (does not like pose of influencer), does not know the influencer |
|   | C6  | Rechts!! Links weet je dat het sowieso een reclame is. Rechts, ze geeft ook een handige code mee.   | Influencer   |
|   | C7  | Rechts, van het meisje. Omdat foto 1 gewoon een product is, foto 2 is een gezicht met een product, dat spreekt meer aan. Het is minder 'reclame'.   | Influencer   |
|   | C8  | Rechts. Het meisje lacht, het spreekt ook meer aan om te kopen. Je ziet de glimlach van de klant.   | Influencer   |
|   | C9  | Weer puur esthetisch, die van Daniel Wellington zelf. Mocht ik dan op zoek zijn naar een horloge, dan van dat meisje. Voor mij persoonlijk zou het interessanter zijn om de rechtse te zien, want zij geeft een discount-code.  | Influencer   |
|   | C10 | Rechts: 2.  | Influencer   |
|   | C11 | Rechts: 2. Dat uurwerk is zo saai om te zien.   | Influencer   |
| 5 | C1  | Again, the first picture, for the same reason as the previous 2 pictures.   | Brand  |
|   | C2  | The first picture: the picture posted by Daniel Wellington itself. I don't like how the girl poses on the picture. <b>It just makes me think of a girl that wants to show off with her new watch</b> , like girls do when they are not even paid. <b>I just don't like the 'showing-off' thing of this.</b>   | Brand  |
|   | C3  | If I could only get the reduction when buying it via the influencer, I would buy it because of the second picture. If none of these two would provide me with a reduction code, I would buy a watch by clicking through on the first picture, posted by Daniel Wellington itself. <b>Price matters!</b>   | Brand<br>But: reduction: Influencer!                                   |
|   | C4  | <b>Nummer 1, de foto van Daniel Wellington zelf. Het feit dat de influencer een korting geeft, maakt niet uit voor mij.</b> Ik ben daar dan een rare in hé, ik zou dat gewoon daarvoor al niet doen eigenlijk, zo al van die toestanden; van ga naar daar en naar daar en krijg korting, dat heeft bij mij een averechts effect. Mocht ik de tweede foto op mijn feed zien, zou ik ze al ontvolgen, omdat het te veel naar de reclame-kant gaat.            | Brand<br>Reduction doesn't matter                                      |
|   | C5  | Door haar tekstje zou je misschien eerder geneigd zijn om via de influencer te kopen, omdat ze het zo inkleedt. Bij Daniel Wellington staat er geen overtuigende tekst. Het feit dat de reductiecode erbij staat en je dus via haar een korting kan krijgen, geeft dan wel de doorslag.   | Influencer (reduction + text)  |
|   | C6  | Ook rechts. Weer hetzelfde. 1. Je ziet het aan iemand zijn arm, je ziet het gepresenteerd, dat is al iets, en 2. Ze geven meestal ook wel zo een kortingscode mee.  | Influencer (presentation photo + reduction)                            |
|   | C7  | Foto 1, van Daniel Wellington. Omdat het echt meer om het product gaat, bij foto 2 ga je al minder stilstaan bij het product, over wat de foto eigenlijk gaat, je gaat niet per sé naar haar horloge kijken. Als je die horloge wilt en je krijgt 15% korting, dan zou ik die wel aankopen via de influencer. Maar eigenlijk vind ik dat niet kunnen dat als je gewoon rechtstreeks via Daniel Wellington koopt geen korting krijgt, en via haar dan wel... | Brand<br>But: reduction: Influencer!                                   |
|   | C8  | Zie ook vorige vraag. Dus brand. De korting doet er niet veel toe.  | Influencer. (not because of reduction)                                 |

|   |   |     |   |  |
|---|---|-----|---|--|
|   |   | C9  | Zie vraag C.3.4.C9.   | Influencer (reduction)                                     |
|   |   | C10 | Ook rechts. Omdat mij dat dan ook weer gewoon beïnvloedt. Ik kijk daar dan echt naar. Dat is een mooie foto, zij ziet er wel hip uit, dus ik ga al meer kijken naar dat horloge, buiten als je links enkel het horloge ziet, ik ga daar sneller over kijken, dat is echt gewoon platte commerce, je wilt dat niet tegenkomen, ik vind dat vervelend. Maar daar is het gewoon een foto, je leest wat er bij staat en je gaat al sneller eens doorklikken naar de website die vermeld staat bij de foto. En ook de kortingscode, mocht dat er nu niet bijstaan zou ik zeggen: tof, en ik ga dat eens in de gaten houden, en misschien later kopen. Maar dit gaat mij echt aanzetten om het sneller te kopen.  | Influencer   |
|   |   | C11 | Ook 2. Daar heeft er dat iemand aan. Daar zie je ook veel meer hoe dat op uw pols is, en ja, 2. En als je een korting kunt krijgen, dan zou ik wel voor de korting gaan, als je dan toch een horloge van dat merk wilt kopen.   | Influencer   |
| D | 1 | C1  | a. No, b. I don't know, it is possible, again because I'm not that conscious about it. But I'm not that much exposed to influencer content, so I don't think so. C. /   | Has not bought because of influencer                       |
|   |   | C2  | a. No, b. No, c. /  | Has not bought because of influencer                       |
|   |   | C3  | a. No, I haven't. I don't really know how it works. I heard that sometimes, it is not reliable. I heard stories from girls that bought something with a reduction code, but finally they didn't receive the reduction. I don't know how it comes. b. No, c. /   | Has not bought because of influencer                       |
|   |   | C4  | a. Neen, b. misschien niet echt dat product van dat merk, maar wel bijvoorbeeld, als een influencer er iets opzet, iets leuk combineert, dan hou ik het idee wel in mijn achterhoofd. Als ik het twee weken erna in een winkel tegenkom, dan zou ik het wel kopen. Het heeft mij dus wel al aangezet om iets te kopen, maar niet rechtstreeks via de influencer. C. /   | Has not bought because of influencer                       |
|   |   | C5  | a. Neen, maar ik heb wel al een paar keer geklikt op de link die ze erbij postten, gewoon om meer informatie te zien, omdat ik er wel in geïnteresseerd was. Maar ik heb het dan toch niet gekocht. B. ik denk dat dat wel al gebeurd is, al besef je dat misschien zelf minder dat het echt via die weg gegaan is. Je moet ergens die nood vandaan halen.  | Does not remember: not sure.                               |
|   |   | C6  | a. Ja! Een vriendin van mij die kleren van Nakd promootte op Instagram, en zij had een kortingscode van 25%. Ze had dat al gezegd op voorhand, en dan had ze dat op haar Instagram gezet, en dan heb ik iets aangekocht van dat merk. B. Ja, een influencer promootte ooit eens een tof roodleder vestje. Ik ben dat dan beginnen zoeken, en ik heb het dan in de winkel gekocht. Ik denk dat iedereen dat wel doet. Daarom niet hetzelfde. Ik denk dat ik het nooit zou gekocht zou hebben mocht ik het zien hangen hebben in de winkel. Dat was puur omdat ik het gezien had op Instagram, en ik vond dat zo tof, ik had het eens in een bepaalde stijl gezien.   | Has bought because of reduction and because of inspiration |
|   |   | C7  | a. Nee, b. Nee, c. /  | Has not bought because of influencer                       |
|   |   | C8  | a. Nee, b. Nee, dat nu wel niet. Niet het geen dat zij hebben, maar later dan misschien wel iets dat er op lijkt; c. /  | Has not bought because of influencer                       |
|   |   | C9  | a. Nee. Maar ik denk dat dat ook ligt aan waar ik woon. Mocht ik bijvoorbeeld in Amerika wonen dan zou ik dat misschien wel al gedaan hebben. Want in Amerika is die influencer marketing toch al meer ontwikkeld, en is het ook makkelijker om zaken te bestellen die gepromoot worden door Amerikaanse influencers, als je dan ook zelf in Amerika woont. Veel producten zijn niet beschikbaar in België. B. Ja, dat heb ik echt wel al gedaan. Niet super veel, maar ik heb het echt wel al gedaan. C. Het was een lippenstift, ik wist dat iemand dat had aanbevolen. Al meerdere lippenstiften zelfs. Eigenlijk echt beauty-producten. Als ik kijk naar kleren, dan laat ik mij daar wel door inspireren, maar het is daarom niet dat ik daarom specifiek hetzelfde product ga kopen. Dan ga ik eerder iets gelijkaardigs gaan zoeken, en een beetje aanpassen aan mijn eigen stijl. Maar beauty is beauty. Ik kocht | Has bought because of influencer.                          |

|   |     |   |  |
|---|-----|---|--|
|   |     | bijvoorbeeld van Charlotte Tilbury. Ik zou bijvoorbeeld zelfs niet weten dat dat merk bestaat mocht het niet zijn van sociale media.  |  |
|   | C10 | a. Ja, van loavies. Dat was via een influencer. Zij had een hele collectie op haar Instagram gezet. Ik had dat geliked, en gekeken naar die kleren. En ze presenteerde alles heel goed, de kleren kwamen echt goed uit, hoe ze dat aan had en combineerde. Ze gaf dan ook een korting, en dan ben ik ook overgegaan naar een aankoop. B. ja, zoals die trui van de Zara, ik doe dat nog regelmatig.   | Has bought because of influencer.  |
|   | C11 | a. Neen. Ik heb dat nog nooit gebruikt. B & c. ja, schoenen. Die Janni had die schoenen aan, en dat was zo ook een samenwerking met een merk, en ik had eens gekeken en ik vond dat supermooie schoenen, en dan heb ik dat ook besteld. Ik ben dan gewoon naar de onlinewebsite gegaan.   | Has bought because of influencer.  |
| 2 | C1  | <b>I think people are influenced on multiple levels of the 5-steps model.</b> The first phase, recognition of a post: I think people are impacted especially in this phase. Because when followers are exposed to the same product in several influencer posts, they might begin to want to product as well, and think it is “fashionable”. I think they will search less for information about the product, because the influencers are already telling you it is a good product, so you don’t need any additional information. I think they will evaluate alternatives less with this method, because the influencer says it is a good product, and when she’s offering a <b>promotion</b> , the choice is made quickly. If you really attach importance to these influencers, I think you will easily follow their opinions. I think these 5 phases can be impacted strongly because of the influencer tool. I haven’t clicked on a link posted by a social influencer.  | Step that is most affected by SI through Instagram:<br>- <b>1</b><br>- <b>4 (reduction)</b>                  |
|   | C2  | When I see influencer posts, I sometimes <b>click on the link of the website</b> , for more information, or to get to see other products of the brand. But I have never bought something because of that. So, the second step is really affected by the social influencer tool. Most influencers simply don’t post about things that I like or am interested in.  | Step that is most affected by SI through Instagram:<br>- <b>2</b>  |
|   | C3  | I think the first step of the model is most impacted by these influencers. They can make you believe you want the product so bad that they possess. They can “talk you into” wanting the product they recommend. You see it everywhere, <b>all hot influencers have it. So, you need it.</b> I sense it to, sometimes. If I see all influencers wear large pants, I start wanting it too, to be up to date with the latest trends. I frequently click on websites shared by social influencers. But they don’t impact the second “search for information” phase. <b>The third step; evaluating alternatives: this step is certainly impacted! Some influencers evaluate in your place: they post comparisons of similar products, of different brands.</b> Or for example, when they are sponsored by for instance Chanel, and they have to recommend the ‘it-bag’ of Chanel, they can show similar bags that aren’t that expensive, for people that can’t afford these products. I value that opinion and these comparisons these influencers provide. These opinions, and some honest ‘bad’ recommendations can stop me from buying something (decision). I think they don’t impact the post-purchase behaviour.  | Step that is most affected by SI through Instagram:<br>- <b>1</b><br>- <b>3 (SI evaluates in your place)</b> |
|   | C4  | Ik denk dat de stap “aanvoelen van een nood” zeker beïnvloed wordt. Ook al is de nood niet echt een nood, als iemand dat in een leuke context post, dan kan dat bij vele meisjes toch een nood worden. Onbewust, wanneer ik zaken zie passeren op Instagram, ik ga het er niet direct aan linken misschien, maar ik denk dat iedereen er wel door beïnvloed wordt, ook al wil niet iedereen dat zo maar toegeven, omdat we daar niet zo bewust van zijn. Je ziet het erna nog eens ergens, dan zie je het in de winkel,... Zo van “ik wil dat ook”. De tweede fase, waar informatie gezocht wordt, wordt niet echt beïnvloed door deze Instagram Influencers. Het evalueren van alternatieven; eens een follower iets gezien heeft van een influencer kan ze op de link klikken en dan de verschillende producten van het merk zelf vergelijken. Iemand die echt heel beïnvloedbaar is, gaat niet meer vergelijken met andere merken, gaat volgens mij direct over naar de aankoopbeslissing, wil gewoon kopen wat de influencer heeft. De aankoopbeslissing kan heel erg beïnvloed worden door de korting. Ik denk dus dat de eerste en de laatste fase het meest beïnvloed wordt door deze tool.<br>Ik klik soms wel eens op de link die social influencers van bedrijven posten, maar niet met de intentie om iets te kopen. | Step that is most affected by SI through Instagram:<br>- <b>1</b><br>- <b>4 (reduction)</b>                  |

|     |  |   |
|-----|--|---|
| C5  | Aanvoelen van een nood, sowieso. Door het feit dat zij dingen aanprijzen, voel je meer die nood, dat je denkt dat je het ook nodig hebt. Zoeken naar informatie; ik denk dat je hun mening als informatie kan zien in verband met de aankoop van een product. Alternatieven evalueren: er zijn bijvoorbeeld veel social influencers die verschillende soorten make-up met elkaar vergelijken. Zij evalueren dan eigenlijk in uw plaats. De aankoopbeslissing, die neem je nog altijd zelf, dus daar hebben ze niet echt een invloed op. Onrechtstreeks hebben ze een invloed op vooral de nood, en dan informatie en evaluatie. De rest niet. Ik ben zelf al dingen beginnen willen doordat ik een SI iets zag posten. Ik kan niet direct een voorbeeld geven, maar toch ergens in je hoofd 'ik zou dat ook wel willen...'. Ik klikte al op links die social influencers postten voor meer informatie.   | Step that is most affected by SI through Instagram:<br>- 1<br>- 2<br>- 3 (SI evaluates in your place) |
| C6  | Een nood: ik zag mijn vriendin's kleren en ik vond dat wel tof. Zij postte al lang ervoor kleren van dat merk, je begint daar dan ook van op te zoeken wat het is. Dus de tweede stap wordt ook echt wel beïnvloed. Je ziet dat een paar keer verschijnen bij haar en dan begin je naar die site van Nakd te kijken. Alternatieven evalueerde ik niet. Toen ze met de kortingscode kwam, dan dacht ik: dit is het moment! Die korting die ze gaf, gaf dus echt wel de doorslag om het product te kopen. (aankoop-beslissing). Het zat al lang in het winkelmandje, en dan kocht ik het toch toen ze de korting gaf, omdat ik het dan echt wel de moeite vond. Ik was er dan eigenlijk wel heel blij mee.<br>Ik klik ook heel vaak op Instagram door om meer informatie te krijgen (swipe naar boven voor meer, etc.)   | Step that is most affected by SI through Instagram:<br>- 1<br>- 2<br>- 4 (reduction)                  |
| C7  | Het aanvoelen van een nood en de aankoopbeslissing, dus stap 1 en 4 worden beïnvloed door de Social Influencers. Het aanvoelen van een nood: als je dat bij een Social Influencer ziet, dan ga je denken dat je dat tekort hebt, en je dat ook moet hebben. De aankoopbeslissing: omdat je die drang hebt om dat ook te kopen, en dat sneller koopt omdat die persoon dat ook heeft. Ik ben nog nooit iets beginnen willen omdat een influencer dat wou. Eigenlijk nog nooit gehad. Ik klik wel soms op links van Social Influencers om naar onlinekledingsites te surfen.   | Step that is most affected by SI through Instagram:<br>- 1<br>- 4                                     |
| C8  | Alternatieven evalueren. Ze gaan kijken naar de verschillende social influencers en zeggen "ah zij draagt dat zo, en een ander draagt dat zo". Ik denk dat dat het meest aangetast wordt. Ik ben wel al eens een product beginnen willen omdat ik het zag bij Social Influencers (need). Ik klik nooit op links voor meer informatie, meestal scroll ik weg.   | Step that is most affected by SI through Instagram:<br>- 3<br>- 1                                     |
| C9  | Ik denk sowieso de eerste stap, aanvoelen van een nood. Ik denk als een product blijft terugkeren op je Instagram feed, en je hebt al een interesse voor dat soort product, dat er dan wel een nood kan ontstaan bij jezelf, ik wil dat wel. Als die persoon dat blijft aanbevelen en benadrukt dat ze er content mee is, dan kan dat wel zorgen voor een nood. En ook, de aankoopbeslissing. Zeker als dat personen zijn die je echt volgt, waarvan ze hun mening vertrouwen, waarvan ze weten dat ze niet zomaar een review gaan schrijven over iets, maar waarvan ik weet hoe het echt is, en dat ze echt gaan zeggen als ze een product niet goed vinden, ook al worden ze daardoor dan van de pr-lijst geschrapt. Maar dus, sowieso ook de aankoopbeslissing. En alternatieven evalueren. Personen die de dure merken dragen maar goedkopere versies gaan aanbevelen. Bepaalde influencers gaan jou alternatieven tonen, en evalueren in jouw plaats. Ik ben er 100% zeker van dat ik al eens een nood ben beginnen voelen door die social influencers op Instagram. Ik heb al geklikt op de links. Maar dan is dat meer om naar blogs te gaan. | Step that is most affected by SI through Instagram:<br>- 1<br>- 4<br>- 3 (evaluates in your place)    |
| C10 | Bij dat kledingje, ik had totaal geen nood om een kledingje te kopen, ik had echt niets nodig, maar ze gaf een korting, en ik keek dan eens hoeveel het normaal kostte, en ik denk dat er 10% af was. Maar het was zomer en ik moest ergens naartoe, dus ik heb mezelf erin gepraat om het toch te kopen. Alternatieven evalueren, er was 1 bepaald kledingje dat ik wou, dat ik echt mooi vond. En dan heb ik het gekocht, en ik was er eigenlijk heel content van. Ik voelde me echt wel hip. De stap die het meeste beïnvloed wordt is zoeken naar <b>informatie</b> denk ik. Samen met <b>alternatieven evalueren</b> . Ze geven informatie, maar dat gaat gepaard met het feit dat je kan kiezen: dat of dat. Maar de beslissing zelf, ik ben daar redelijk nuchter in. Ik ben niet zo impulsief. Ik ben wel al zaken beginnen willen door influencers, maar dan gaat het meestal om make-up. En ik klik ook vaak op linken naar websites gepost door influencers.  | Step that is most affected by SI through Instagram:<br>- 2<br>- 3                                     |

|   |     |   |   |
|---|-----|---|---|
|   | C11 | Ik denk op de <b>aankoopbeslissing</b> -stap. Mocht ik die schoenen niet gezien hebben bij dat meisje ging ik niet geweten hebben dat die schoenen bestaan. Dan heb ik dus beslist dat ik dat ging kopen. Of hoort dat bij informatie? En nood ook, bijvoorbeeld die schoenen die ik wou omdat ik dat bij die influencer zag. Misschien onrechtstreeks wel nog dingen die je mooi begint te vinden doordat je ze ziet op Instagram. Ik heb wel al een paar keer geklikt op de link naar websites gepost door social influencers, maar niet zo veel. | Step that is most affected by SI through Instagram:<br>- 4<br>- 1 |
| 3 | C1  | Yes. Recently, but it was on <b>Facebook</b> . My boyfriend told me he wanted a thermos. On my Facebook, there appeared a post of a brand of a thermos. I clicked on the post and I saw it was cheap, so I bought it online.  | Has not bought because of brand on Instagram. (+FB)               |
|   | C2  | No, but I do click regularly on links of websites when I see posts of brands on <b>Instagram</b> . For instance, on ASOS or Tommy Hilfiger, <b>It leads me to their website</b> , but I think I have never purchased a product because of that.   | Has not bought because of brand on Instagram.                     |
|   | C3  | Yes; but more often via ads on <b>Facebook</b> . Via Instagram: the ZARA profile shares pictures of models who wear the clothes, so no regular web shop-pictures. In that way I already bought product of ZARA.   | Has bought because of brand on Instagram. (+FB)                   |
|   | C4  | Ja, dat wel! Van Victoria's Secret. Het was een bikini, samen met een vriendin. Het kwam van het buitenland en om de kosten te delen hebben we het samen online besteld. Ik zou het zelf niet alleen gedaan hebben, maar met mijn vriendin samen, wel.  | Has not bought because of brand on Instagram.                     |
|   | C5  | Ja. Dat wel, van Guts & Gusto, ze hadden eens schoenen gepost die ik wel mooi vond. Ik ben dan gewoon via Instagram naar de site gegaan en ik heb ze dan gekocht.   | Has bought because of brand on Instagram.                         |
|   | C6  | Ik denk dat ik neen moet zeggen. Ik zal misschien wel al onbewust eens iets gezien hebben.  | Has not bought because of brand on Instagram.                     |
|   | C7  | Neen, dat ook niet.   | Has not bought because of brand on Instagram.                     |
|   | C8  | Er is een winkel in Kortrijk met een Instagram-profiel, en de nieuwe collecties tonen ze op dat Instagram profiel. Als ik iets moois zie op dat profiel dan ga ik naar de winkel en koop ik het.  | Has bought because of brand on Instagram.                         |
|   | C9  | Als ik iets zie bijvoorbeeld van de ZARA via Instagram, dan spreekt dat mij wel aan en dat gaat dat mij wel beïnvloeden, dus sowieso wel al. Ik volg ook veel profielen van juwelen. Dus via het merk zelf. Ik kocht veel kleren en accessoires via de profielen van de merken zelf, maar als het echt over cosmetica en beauty-producten gaat, dan meer via de social influencers.   | Has bought because of brand on Instagram. (!!)                    |
|   | C10 | Ja, zeker. Zalando! De hele tijd.   | Has bought because of brand on Instagram.                         |
|   | C11 | Neen. Ik volg niet zo veel merken op Instagram. Ik vind die foto's minder mooi om naar te kijken gepost door merken. Ik zie liever gewoon personen passeren.  | Has not bought because of brand on Instagram.                     |

## 2. INFLUENCERS

### 2.1 Interview guide for influencers

#### Introduction

*Hello, thank you for making time for and participating in my research. As I've explained in our first contact, I am a student at the UCL School of Management at Mons. I am doing research on the impact on the consumer behaviour of young Belgian women, because of being exposed to social influencers of Instagram. This is a communication strategy that is being used increasingly by brands, especially when they want to reach a younger public. Social influencers can have an important impact on certain niches. So, I am doing research on these impacts, especially through Instagram. There are no good and no bad answers, so I invite you to respond just the way you feel about the subject. If I'm not being clear, or if you don't understand a question, do not hesitate to interrupt the interview. I want to remember you that this interview is completely anonymous, and you absolutely don't have to give any names of people you cooperate with. Do you have any questions before we start this interview?*

#### Objectives

- How the influencer achieved the “influencer position”, how she achieved the “reach”. (Theme B)
- In what niches the Belgian influencer is specialized. (Theme B)
- How they collaborate with companies. (& price-setting) (Theme C)
- What they think about the so-called ‘dark-side’ of the ‘influencer-life’. (Criticism) (Theme D)
- If they perceive themselves as being influenced by other influencers. (Theme E)
- Obtain more information about Influencer gatherings and multi-influencer campaigns. (Theme F)

#### Themes

##### A. Introduction of the social influencer

1. Can you introduce yourself?
2. What do you do for a living?
3. What is a typical day in your life like?
4. When did you start to be a social influencer?
  - i. Why?
  - ii. What were your main motivations?

## B. The way to: How to become a social influencer

1. Why Instagram? Do you have a great following on other social media platforms, or do you have a blog?
2. How many followers do you have actually?
3. How have you achieved so many followers?
4. At what moment back in time did you perceive yourself as ‘a social influencer’?
5. What is your definition for a social influencer?
  - i. Sometimes we even talk about a “microcelebrity”. How do you feel about that designation?
6. Can you describe your typical “follower”? (Interests, age, gender, ...)

## C. How do you get in contact with companies?

1. Do you work with a public relations agency, to be contacted by companies?
2. How do they contact you to work with you?
3. Why do you think they’ve chosen you?
4. Do you negotiate prices? What prices are common for you?
5. What types of remuneration are most common for you? (pay per post, free products, Cost Per Engagement, Cost Per Click, Cost Per Acquisition?)
  - i. Can you tell me how it works in practice?
  - ii. Sometimes, Influencers provide their followers of personal promotion codes. (CPA). If you have ever worked with this system, can you tell me more about this?



6. Do some companies insist on restrictions and conditions? (how you should post a picture, what time you should post it, whether you can or can't work with competitors of the company,...)
7. How often do you post sponsored content?
8. Have you ever contacted a brand or company yourself to collaborate?

**D. In 2015, Social Influencer Essena O’neill revealed how depressed and lonely she felt because of her influencer position. She said everything she showed on social media was fake, and that a lot of influencers around her felt miserable in real life.**

1. What do you think about this?
2. How does your influencer position affect your ‘real life’?

**E. Influencers influenced by other influencers**

1. Do you follow other influencers? If yes, why?
  - i. (Do they inspire you for your own strategies?)
2. Have you ever bought something because it was advertised by another influencer on Instagram?
3. Can you tell me something more about this purchase?

**If you have additional comments, thank you for mentioning this in the e-mail.**

**The interview is now over. Thank you again for your time.**

## 2.2 Answers

### 2.2.1 Interviewees (Influencer = I)

|                             |         |         |                              |               |           |       |
|-----------------------------|---------|---------|------------------------------|---------------|-----------|-------|
| I1                          | Age     | 21      | <b>Followers<sup>2</sup></b> | <b>15 400</b> |           |       |
|                             | Gender  | Female  |                              |               | Following | 1 479 |
|                             | Country | Belgium |                              |               | Posts     | 521   |
| <i>Transcribed in Dutch</i> |         |         |                              |               |           |       |
| I2                          | Age     | 21      | <b>Followers</b>             | <b>18 750</b> |           |       |
|                             | Gender  | Female  |                              |               | Following | 1 530 |
|                             | Country | Belgium |                              |               | Posts     | 1 081 |
| <i>Transcribed in Dutch</i> |         |         |                              |               |           |       |
| I3                          | Age     | 23      | <b>Followers</b>             | <b>8 056</b>  |           |       |
|                             | Gender  | Female  |                              |               | Following | 4 625 |
|                             | Country | Belgium |                              |               | Posts     | 1 325 |
| <i>Transcribed in Dutch</i> |         |         |                              |               |           |       |
| I4                          | Age     | 19      | <b>Followers</b>             | <b>14 500</b> |           |       |
|                             | Gender  | Female  |                              |               | Following | 817   |
|                             | Country | Belgium |                              |               | Posts     | 906   |
| <i>Transcribed in Dutch</i> |         |         |                              |               |           |       |
| I5                          | Age     | 21      | <b>Followers</b>             | <b>66 800</b> |           |       |
|                             | Gender  | Female  |                              |               | Following | 3 899 |
|                             | Country | Belgium |                              |               | Posts     | 968   |
| <i>Transcribed in Dutch</i> |         |         |                              |               |           |       |
| I6                          | Age     | 23      | <b>Followers</b>             | <b>11 800</b> |           |       |
|                             | Gender  | Female  |                              |               | Following | 1 030 |
|                             | Country | Belgium |                              |               | Posts     | 116   |
| <i>Transcribed in Dutch</i> |         |         |                              |               |           |       |
| I7                          | Age     | 22      | <b>Followers</b>             | <b>20 300</b> |           |       |
|                             | Gender  | Female  |                              |               | Following | 971   |
|                             | Country | Belgium |                              |               | Posts     | 720   |
| <i>Transcribed in Dutch</i> |         |         |                              |               |           |       |
| I8                          | Age     | 19      | <b>Followers</b>             | <b>93 400</b> |           |       |
|                             | Gender  | Female  |                              |               | Following | 448   |
|                             | Country | Belgium |                              |               | Posts     | 701   |
| <i>Transcribed in Dutch</i> |         |         |                              |               |           |       |

<sup>2</sup> The number of followers, as well as the number of posts and people they follow, fluctuate with time. The numbers shown in this table are those at the time of interviewing.

## 2.2.2 Transcription of answers

|   |   |    |  |                           |
|---|---|----|--|---------------------------|
| A | 1 | I1 | Ik ben een 21-jarige meid uit Gent/Oudenaarde en studeer zelf Marketing Communication aan de Artevelde-hogeschool. Mijn interesses zijn mode en reizen, maar natuurlijk ook content creëren op Instagram. Ik heb een relatie van twee jaar en ben zeer gesteld op familie.   |                           |
|   |   | I2 | Mijn naam is (...), ik ben 21 jaar en woon in Vichte. Ik studeer communicatiemanagement in Gent, waar ik tijdens de week ook op kot zit.   |                           |
|   |   | I3 | Ik ben 23 jaar oud en woon in het Oost-Vlaamse Massemen. Ik behaalde vorig jaar mijn Masterdiploma Rechten en volg momenteel een Postgraduaat in Digitale Marketing. Sinds mijn 8ste “werk” ik als danseres voor Studio 100. Ik heb een vriend, woon nog bij mijn ouders en ben de oudste van 4 kinderen (2 broers en 1 zus).  |                           |
|   |   | I4 | Ik ben (...), 19-jarige blogger, social influencer.  |                           |
|   |   | I5 | Ik ben (...), 21 jaar, afkomstig van de zee maar ondertussen blijven plakken in Gent. Altijd al een passie voor fotografie gehad en na mijn modellenwerk als kind, was het een logische keuze voor mij om een blog op te starten.  |                           |
|   |   | I6 | Ik ben 23 jaar en afkomstig uit Wetteren   |                           |
|   |   | I7 | Ik ben (...) en ik ben 22 jaar. Ik ben een student klinische psychologie aan de Ugent en mijn hobby is bloggen en vloggen.   |                           |
|   |   | I8 | Ik ben (...) en ben geboren op (...) 1998.   |                           |
|   | 2 | I1 | Ik ben nog fulltime student momenteel en om een centje bij te verdienen, werk ik als social influencer op Instagram. Ik help ook enkele bedrijven met hun content marketing, meer bepaald op Instagram.  | Student                   |
|   |   | I2 | Ik studeer dus nog. Nu zit ik in mijn laatste jaar. Tijdens de weekends en vakanties werk ik ook als hostess op Zulte-Waregem en als hostess via andere hostessenbureaus.  | Student                   |
|   |   | I3 | Ik studeer nog en loop in het kader daarvan stage bij Estée Lauder Cosmetics.  | Student                   |
|   |   | I4 | Ik ben studente communicatiemanagement aan de AP hogeschool te Antwerpen.  | Student                   |
|   |   | I5 | Ik ben nog student en blogger / content creator in bijberoep   | Student                   |
|   |   | I6 | Ik ben net aan de slag als interieurvormgever.   | Employed                  |
|   |   | I7 | Student  | Student                   |
|   |   | I8 | Ik werk als Social Influencer op verschillende sociale media kanalen.  | Student                   |
|   | 3 | I1 | Het schoolleventje gaat toch wel voor, maar ik hou er ook van om tijd te steken in m'n Instagram: een foto nemen of gaan shooten, bewerken, posten, actief zijn op Instagram en dan natuurlijk ook in het weekend en laat op de avond breng ik tijd door met m'n vriend (die werkt tot 23u) en familie.  | School, shooting, posting |
|   |   | I2 | Dat verschilt eigenlijk van dag tot dag. Tijdens de week ga ik sowieso naar school. Op donderdag staat er meestal een event gepland in Antwerpen of Brussel. Soms zijn er tijdens de week nog andere events, maar dat hangt echt af van periode. Overdag ga ik telkens naar de les en 's avonds zie ik wel wat er gepland staat. Ook probeer ik tussendoor nog te sporten, al is dat wel een grote opgave .... | School, events, sports    |
|   |   | I3 | Ik sta meestal vroeg op, ga naar de les of werk voor school en 's avonds heb ik vaak repetities voor shows.  | School                    |
|   |   | I4 | Ik ga naar de les, ga vaak na de les iets drinken met mijn vrienden, daarna ga ik vaak shooten, of naar evenementen.   | School, events, shooting  |

|   |    |   |  |
|---|----|---|--|
|   | I5 | Is heel afhankelijk. Soms school andere dagen ruil ik de schoolbanken in voor evenementen. Voor de rest spendeer ik heel veel uren aan artikelen schrijven, video's opnemen en foto's nemen, styling...   | School, events, shooting                 |
|   | I6 | Gaan werken en 's avonds nog wat tijd spenderen aan instagram, meestal neem ik foto's op vrije dagen.   | Work, posting                            |
|   | I7 | Meestal sta ik op en eet ik een ontbijtje, ga ik naar de les of leer ik een beetje, ga ook af en toe foto's trekken voor mijn blog en vlog ook af en toe, en sport rond 17u. Ik beëindig de dag met een sportessie in de gym.   | School, posting, sports                  |
|   | I8 | Ik ben nog steeds schoolgaand dus elke dag start ik met school. 'S Middags of 's avonds bekijk ik samen met mijn mama (manager) de samenwerkingen en doen we papierwerk.  | School, collaboration management         |
| 4 | I1 | Dat was in 2014 als ik me goed herinner! Toen was ik eigenlijk al bezig met Instagram, terwijl niet veel mensen op Instagram zaten. Ik begon toen ook foto's te posten en aangezien ik graag foto's neem, begon dat ook een passie te worden. Ik werd toen gevraagd door een beginnend juwelenmerkje uit Nederland om hun juweeltjes te promoten en vond dit natuurlijk super! Toen had ik nog maar iets meer dan 1.000 volgers, dus nam ik alle kansen die ik maar kon krijgen. En voilà, nu zijn we hier. Het was een passie voor mij om met mode en fotografie bezig te zijn, dus dit was de voornaamste reden om ermee te beginnen.   | Influence grew unintentionally           |
|   | I2 | Dat is al enkele jaren geleden, ik denk ongeveer 4 jaar geleden. Ik was gestopt met studeren (Rechten) en wist niet goed wat ik wilde bereiken in mijn leven en wat ik zou verder gaan studeren. Toen las ik al enkele blogs van Emma Gelaude, Chiara Ferragni, .. dus waarom zou ik dat zelf niet eens proberen? Ik vind het vooral leuk om mensen te inspireren en mijn kijk op mode over te brengen. En ik ben ervan overtuigd dat je die motivatie moet hebben want anders geraak je er niet. Ik wilde ook nieuwe mensen leren kennen en door alle events die ik doe, lukt dat wel behoorlijk.  | Had specific intention to become a IS    |
|   | I3 | Ik heb niet echt op een bepaald moment "beslist" om social influencer te worden, het is eerder organisch gegroeid maar ik denk dat ik er sinds oktober 2017 meer bewust mee bezig ben. Ik merkte dat ik een steeds groter publiek begon te bereiken en ik wou die impact op een leuke manier gaan gebruiken. Verder studeer ik zelf ook digitale marketing dus het hele social-media gebeuren sluit sterk aan bij mijn interesses. In het begin twijfelde ik sterk om te beginnen met gesponsorde opdrachten en een "echte" social influencer te worden uit schrik voor de reacties van anderen. Uiteindelijk heb ik gewoon beslist om het een kans te geven, zo kan ik het mijzelf later nooit kwalijk nemen dat ik het niet geprobeerd heb. | Influence grew unintentionally           |
|   | I4 | Het was nooit mijn intentie om social influencer te worden. Ik postte gewoon leuke foto's op mijn Instagram ivm mode en reizen. Plots werd ik gecontacteerd door een paar merken om spullen van hun te promoten. Zo'n 2 jaar geleden is dat allemaal begonnen. Ik ben beginnen bloggen omdat ik altijd wou gaan werken voor een magazine, dus het leek mij een goede 'voorbereiding' voor later.  | Influence grew unintentionally           |
|   | I5 | Je kan niet een social influencer willen worden. Je wordt het gewoon 'per ongeluk'. Ik deelde gewoon foto's van m'n modellenwerk online en al snel kwam van het ene het andere...   | Influence grew unintentionally + TV fame |
|   | I6 | Heel recent eigenlijk, ik denk ongeveer een jaar dat ik opnieuw een account aanmaakte. Ik ben heel graag bezig met mode en hou van het contact met anderen. Ook haal ik veel inspiratie uit andere accounts, zo wil ik graag nog grafisch ontwerp gaan bijstuderen. Het is gewoon een passie van mij.   | Hobby that got out of hand               |
|   | I7 | In 2015 (januari) ben ik begonnen. Omdat ik er altijd van gehouden heb om dingen te delen met de rest van de wereld. Ik hou ervan m'n leven te delen online en creatief bezig te zijn op veel vlakken. Ik wou er gewoon aan beginnen en ik dacht gewoon waarom niet. Ik wou een nieuwe hobby en dit is uitgegroeid tot iets meer dan een hobby.   | Hobby that got out of hand               |
|   | I8 | Social influencer ben ik geworden tussen 2015-2016. Ik deed toen mee aan de Ketnet serie D5R, hierdoor zijn mijn volgers enorm beginnen stijgen en zijn de verzoeken op samenwerkingen dagdagelijks geworden. Ik heb niet echt een motivatie. Vooral mezelf blijven vind ik heel belangrijk en ik probeer dat in elke post na te streven. Samenwerkingen met producten die mij niet liggen zal ik dan ook niet accepteren. Met mijn voetjes op de grond blijven en geniet van alles wat ik doe en vooral, mijn 'fans/volgers' blij maken dat is mijn motivatie.   | Influence grew unintentionally + TV fame |

|   |   |    |  |                          |
|---|---|----|--|--------------------------|
| B | 1 | I1 | Ikzelf zit amper nog op Facebook en dat moet ik wel nog gaan doen, maar vergeet ik gewoon heel vaak. De nieuwere generatie zit op Instagram door het gebruik van foto's en ja, het is nu eenmaal een ander medium. Gemakkelijk in gebruik etc. Je hoeft geen vrienden te worden, mensen kunnen je gewoon volgen indien ze fan zijn van je foto's... Facebook is meer voor vrienden en familie, meer persoonlijk of schoolgericht (voor groepswerken). Instagram is meer de droomwereld waarin we onszelf wel eens kwijt kunnen raken, maar ook waarop we onze passie kunnen tonen zonder al te veel moeite te doen. Vroeger had ik namelijk een blog, maar het was heel veel werk voor maar een klein bereik. Nu neemt video marketing ook alles over, mensen lezen niet graag meer maar zijn liever lui... oeps! Het is voor mij dan ook een grote stap om meteen met een Youtube-channel te beginnen, maar wie weet komt dit er wel. | Instagram                |
|   |   | I2 | Ik denk dat ik in het begin actiever was op mijn blog dan op Instagram. Instagram was toen vooral privé dus enkel familie en vrienden. Maar dat heb ik dan uitgebouwd en dat is een supergoed kanaal om promotie te maken voor je blog. Instagram is (op dit moment als student) ook gemakkelijker te onderhouden omdat er mega veel tijd kruipt in een blog hebben, in Instagram ook maar net iets minder vind ik. Ik heb ook een YouTubekanaal samen met mijn zus waarop ik vlogs post(te). Deze zomer vlogde ik vaak en monteerde die video's dan ook voor Youtube. Momenteel ben ik daar mee gestopt, opnieuw door tijdsgebrek. In de toekomst zou ik het wel graag hervatten.   | Blog, Instagram, Youtube |
|   |   | I3 | Op dit moment heb ik geen blog maar misschien zit dat er in de toekomst nog wel aan te komen. Ik zag en zie Instagram als een soort van fotodagboek en kan hier een stuk van mijn creativiteit in kwijt, vandaar de keuze voor het medium. Ook is het heel gemakkelijk, een blog zou veel meer tijd vergen en die tijd heb ik zolang ik Rechten studeerde niet echt gehad.   | Instagram                |
|   |   | I4 | Instagram is een makkelijk en snel medium. Je kan op heel korte tijd iets delen met de wereld. Ik blog ook: <a href="http://www.tache-de-beaute.com">www.tache-de-beaute.com</a>   | Instagram, Blog          |
|   |   | I5 | Ik startte met m'n blog 7 jaar geleden. Instagram bestond toen zelfs niet. Ik deelde foto's van outfits, foto's uit mijn portfolio en maakte op m'n 16de mijn eerste YouTube video (voordat vloggen überhaupt bestond). Dan kwam Instagram en dat was direct booming voor mij.   | Blog, Instagram, Youtube |
|   |   | I6 | Instagram is heel makkelijk in gebruik en draait vooral om foto's, mode en fotografie gecombineerd de ideale match voor mij. Ik heb er bewust voor gekozen mijn instagram gescheiden te houden van bvb facebook. Daar heb ik enkel vrienden geaccepteerd.  | Instagram                |
|   |   | I7 | Omdat ik graag foto's deel en stories maak. Het is een zeer simpel kanaal met een groot bereik. Ik heb zowel instagram als youtube als een blog.   | Instagram, Youtube       |
|   |   | I8 | Geen idee waarom Instagram. Instagram is enorm aan het boomen en is DE plek voor merken om hun inbreng te brengen. Naast Instagram heb ik nog een facebook account, youtube kanaal en twitter account.   | Instagram, Youtube       |
|   | 2 | I1 | Meer dan 15 400 nu!  | 15 000 – 20 000          |
|   |   | I2 | Op Instagram heb ik ongeveer 18 750 volgers. Op YouTube een heleboel minder, ik denk net 200 abonnees.   | 15 000 – 20 000          |
|   |   | I3 | Op dit moment heb ik 8 057 volgers op Instagram.   | 5 000 – 10 000           |
|   |   | I4 | 14 500   | 10 000 – 15 000          |
|   |   | I5 | Alle kanalen gecombineerd zal dat bijna 80.000 zijn. (Instagram : 66 800)  | 65 000 – 70 000          |
|   |   | I6 | 11 822   | 10 000 – 15 000          |
|   |   | I7 | Op Instagram heb ik 20,3K  | 20 000 – 25 000          |
|   |   | I8 | In totaal heb ik circa 180 000 volgers (alle kanalen samengerekend) De meeste volgers heb ik op instagram, ong 93 000  | 90 000 – 95 000          |
|   | 3 | I1 | In de beginjaren ging dat gemakkelijk, dan was het voldoende om een foto te posten. Nu er zodanig veel accounts zijn moet je je kunnen onderscheiden en zo je niche vinden. Bovendien moet je heel erg actief zijn, liefst elke dag. Enkel zo kan je (organisch – zonder kopen) groeien.   | Frequency of posting     |

|   |    |   |  |
|---|----|---|--|
|   | I2 | Vooral door vaak te posten en actief te zijn op Instagram. Maar toen was dat nog helemaal anders of nu ... Volgers verkrijgen was veel "gemakkelijker" dan vandaag omdat ik 3 keer per dag een foto plaatste en zo werd ik wel opgemerkt. Ik denk als je vandaag zoveel foto's plaatst, mensen je gaan zien als spam en gaan ontvolgen of je foto's niet eens allemaal gaan opmerken door het nieuwe algoritme.   | Frequency of posting                                     |
|   | I3 | Ik probeer vooral heel actief aanwezig te zijn op Instagram: foto's van anderen liken en er op reageren, in conversatie gaan met anderen, anderen volgen,... Naar mijn mening is Instagram is een interactieplatform en hoe meer je zelf in interactie treedt, hoe meer mensen dat ook met jou gaan doen. Wat dan weer volgers oplevert. Verder denk ik dat de kwaliteit van je content ook belangrijk is en het consequent zijn in het posten ervan. Post ik een minder kwalitatieve foto of post ik een aantal dagen niet, dan neemt mijn volgersaantal opvallend af. | Frequency of posting, other activity, quality of content |
|   | I4 | Geen idee, zoals ik al zei, het was nooit de intentie om in deze wereld terecht te komen, dus alles is heel traag gegroeid, maar liever traag en echt dan snel en fake.   | Has no idea  |
|   | I5 | Ik heb leuke samenwerkingen gehad met bedrijven die mijn foto dan hadden Repost op hun kanaal bv. Bobbi Brown, c&a en Marc Jacobs. Dat doet dan wel iets met je cijfers natuurlijk. Maar een heel pak mensen kenden me ervoor ook al. Ik speelde als 10 jarige mee in verschillende Vlaamse films, televisie spotjes, deed mee aan grote campagnes en sprak zelf radiospotjes in. Die mensen zijn mij altijd blijven volgen. Ooit hield mijn gemeente zelfs een fan dag voor me en bekroonde ze me tot inwoner van het jaar. Ik was toen 12 jaar.                       | Fame outside Instagram                                   |
|   | I6 | Door heel hard te werken, veel tijd te besteden aan Instagram. Te zoeken naar de juiste input voor mijn feed. Ik hou erg van felle kleuren dit probeer ik in mijn feed te laten zien.   | Frequency of posting, quality of content                 |
|   | I7 | Door elke dag foto's te posten en hier consistent in te zijn. Door mezelf elke dag te proberen verbeteren en nieuwe manieren te zoeken om meer mensen te bereiken. Ook aan de hand van goeie kwaliteit van foto's en een samenhangende feed. Ook heb ik veel interactie gehad met andere gebruikers en zo mijn bereik uitgebreid.   | Frequency of posting, quality of content                 |
|   | I8 | Vooral door mijn Ketnet-serie. En ik denk ook voor de foto's die ik post... Ik heb eigenlijk geen flauw idee waarom mijn volgers blijven stijgen haha 😊   | Fame outside Instagram                                   |
| 4 | I1 | Dat was toen ik een presentatie moest geven voor het vak Frans, ik denk in 2015. Ik had toen al zo'n 6.000 volgers en kreeg van allerlei merken spullen opgestuurd en zo ben ik daar meer uitleg over gaan geven op school omdat het toch een marketing onderwerp was die toen stilletjes aan in België bekend werd.  | Number of followers, brands                              |
|   | I2 | Niet. Ik woon in West-Vlaanderen waar sommige mensen "lachen" als je zei dat je een blog hebt en waar je soms nog moest uitleggen wat een blog is. Ik vind dat woord wat "overrated" omdat iedereen volgens mij een social influencer is. Je weet dat je een bepaalde invloed hebt op mensen door de dingen die je post. Maar wanneer dat begonnen is, geen idee.   | Not  |
|   | I3 | Ik denk dat in oktober van dit jaar was, toen ik voor het eerst gecontacteerd werd voor een samenwerking.   | Bands  |
|   | I4 | Toen ik 10 duizend volgers had begon ik nog veel meer samenwerkingen te krijgen en toen werd het allemaal wat serieuzer.  | Number of followers, brands                              |
|   | I5 | Toen grote merken vroegen om samen te werken besepte ik wel dat het menens was. Dat geeft ook wel een grotere druk. Een hobby wordt opeens nog belangrijker.  | Brands   |
|   | I6 | Dit begon bij mij pas door te dringen wanneer merken mij contacteerden.   | Brands   |
|   | I7 | Ik denk dat ik mezelf zo ben beginnen zien sinds vorig jaar. Vanaf het moment dat ik berichtjes ben beginnen krijgen van mensen die naar me opkeken.  | Positive reactions of followers                          |
|   | I8 | Nog niet zo lang geleden heb ik pas beginnen beseffen dat ik een 'social influencer' ben. Ik loop er ook niet mee rond en probeer zo chill mogelijk te blijven.   | /  |
| 5 | I1 | Een social influencer is iemand met een aardig aantal volgers, die haar passies deelt via een social media kanaal en zo anderen inspireert / beïnvloedt. Micro-influencer: Oei, is dat echt? Ik had tot nu toe enkel de naam "micro-influencer" gehoord... Celebrity vind ik er dan ook   | Followers, inspiration. M: too much                      |

|   |    |  |   |
|---|----|--|---|
|   |    | net ietsje over haha, is niet dat wij zo groot zijn als de BV's hé. Ik denk dat je je pas echt een celebrity mag noemen als je enkele tientallenduizenden/honderdduizenden volgers hebt en herkend wordt op straat.  |   |
|   | I2 | <p>Zoals ik al zei: iedereen kan een influencer zijn. Het beste voorbeeld vind ik de collectie van Emma Gelaude en O'Rèn. Mijn broer bv. is een mega gamer en hij "leert" zijn technieken (denk ik haha) aan vrienden van hem, dus hij brengt hen ook wat bij, dan is dat ook een influencer, niet?</p> <p>De tijd van vandaag kan iedereen zichzelf wel een influencer noemen en wordt dat woord vaak te snel gebruikt. Op die manier trekken veel mensen dat in het belachelijke. Zoals hierboven ook staat weet je dat je een bepaalde invloed hebt want anders zouden de merken niet samenwerken met ons. Snap je? Iemand die meespeelt in Thuis of Familie is ook een influencer want ze hebben veel volgers terwijl ze misschien niks te maken hebben met mode en het hun niet interesseert maar ze wel de samenwerkingen aannemen met modemerken? Als je de dochter of zoon van een BV bent, dan ben je ook influencer want je hebt veel volgers. Dat is allemaal te zien hoe je dat woord interpreteert vind ik. Ik denk dat dat vooral de personen zijn die echt 50 000 volgers hebben en herkend worden. Van mezelf ga en zal ik niet zeggen dat ik een micro-celebrity ben. Sommige bloggers zijn ook gewoon bekender geworden omdat ze meededen aan een programma zoals Pink Ambition. Je kiest dat voor jezelf vind ik. Als ik eerlijk moet zijn (en veel bloggers beamen mijn mening) zijn er sommigen die sterallures krijgen en die zichzelf beter voelen dan de rest terwijl dat dat echt niet het geval is. Ik vind totaal niet van mezelf dat ik beter ben dan andere mensen omdat ik zo'n hoog aantal volgers heb. En dat is wat "de sector" soms belachelijk maakt.</p> | Everyone is an influencer<br>M: too much        |
|   | I3 | Volgens mij zijn social influencers personen die op sociale media een groot bereik hebben opgebouwd en dit bereik gebruiken om merken in contact te brengen met hun doelgroep. Ik zie social influencers als tussenschakel tussen het merk en de klant. Het zijn als het ware klanten die in de spotlight worden gezet en op die manier mensen proberen te beïnvloeden (influencen) om zelf ook klant te worden. Gezien het feit dat ik slecht een 8000-tal volgers heb, ben ik een micro-influencer (zie het boek "Influencers" van Carole Lamarque). Een micro-celebrity zou ik mijzelf zeker niet noemen, daarvoor is mijn bereik te beperkt. Maar ik kan me inderdaad voorstellen dat bepaalde influencers, ook hier in het kleine België, een heuse (micro)-celebrity status verwerven.   | Followers, niches, intermediary<br>M: too much. |
|   | I4 | Iemand die een bepaalde invloed kan uitoefenen op een doelgroep door hun content op social media. En micro-celebrity, zelden, ik heb wat dubbele gevoelens bij die term. Langs de ene kant vind ik het wel leuk omdat ik een bepaalde positieve invloed kan hebben op mijn volgers, maar langs de andere kant zou ik mezelf nooit een celebrity noemen.  | Niche.<br>M: too much                           |
|   | I5 | Goh, iemand die gewoon ballen aan zijn lijf heeft en deelt wat hij of zij wilt. Ja, dat best cool maar eigenlijk klopt het ook niet echt. Instagrammers en bloggers zijn voor al bekend bij de jongere generatie. Veel ouderen weten niet eens wat vloggen betekent of zien niet hoe serieus dat kan zijn.   | Dares to share                                  |
|   | I6 | Iemand die zijn/haar passie voor mode/fitness/voeding deelt met de wereld. Micro-celebrity, Bij mij is dit niet echt van toepassing, ik heb namelijk maar 11K.   | Dares to share<br>M: too much                   |
|   | I7 | Ik denk dat dit een passende naam is. Ik merk dat ik wel een grote influence heb op de mensen die me volgen. Ze vragen me vaak waar ik ben gaan eten of wat ik juist aan had die dag. Op die manier denk ik wel dat ik veel mensen beïnvloed inzake bepaalde kleren te kopen. En ik doe het via mijn socials, dus vandaar de "social" in social influencer. Ik zie mezelf niet als een celebrity ookal zijn er soms wel volgers die me zeggen dat ik beroemd ben. Maar ik zie mezelf niet zo, ik ben gewoon een normaal meisje dat iets meer volgers heeft als de meeste meisjes.  | Inspiration, niche<br>M: too much               |
|   | I8 | Foto's posten op sociale media met een touch of yourself al dan niet in samenwerking met merken. Eerlijk gezegd heb ik die naam nog nooit gehoord... Door mijn rol in D5R zien mijn vrienden mij wel beetje als een celebrity. But it sounds cute! Want wij worden wel overal bij betrokken op evenementen etc.  | Dares to share<br>M: OK                         |
| 6 | I1 | Mijn typische volger is een meisje tussen 18 en 24 jaar die geïnteresseerd is in mode en niet houdt van al dat fake gedoe, maar meer geïnspireerd is door een échte vrouw mét rondingen die haar eigen plaatsje in de wereld ook nog af en toe moet vinden.  | Female, 18 – 24                                 |

|   |    |   |   |                                      |
|---|----|---|---|--------------------------------------|
|   | I2 | Mijn publiek bestaat voor de helft uit mannen en vrouwen. Maar als ik kijk naar de likes en comments dan zijn dat meestal vrouwen van 17-25 jaar. Dus ook de doelgroep waar ikzelf toe behoor.  | Female, 17 – 25   |                                      |
|   | I3 | Op basis van de insights van mijn Instagram pagina bestaan mijn volgers voor 55% uit vrouwen. De meesten van hen zijn tussen de 18 en 24 jaar oud en komen uit België (vnl. de regio's Antwerpen en Gent). Mijn gemiddelde volger is dus eigenlijk een beetje te vergelijken met mezelf als je het zo bekijkt!                                      | Female, 18 – 24   |                                      |
|   | I4 | Mijn volgers zijn vooral geïnteresseerd in mode en lifestyle, ik reis ook veel en mijn volgers stellen mij hier vaak veel vragen en tips over. Ik probeer ook een bepaalde 'body positivity' te uiten naar de wereld.   | Based on interests  |                                      |
|   | I5 | Meestal zijn het jonge millennials die graag dromen of toch een beetje opkijken naar mijn kleerkast.  | Based on interests, 16 - 22   |                                      |
|   | I6 | Omdat ik vooral post over mode ga ik ervan uit dat mijn volgers hun interesse hier ligt. Volgens Instagram zijn 65% mannen en de rest vrouwen. En de meeste van mijn volgers zijn tussen de 24 en 35 jaar oud   | Male, 24 - 35   |                                      |
|   | I7 | Er zijn veel meisjes rond de 20 die me volgen maar ook wel enkele mannen die me volgen ook rond deze leeftijd. De interesses van mijn volgers zijn vooral travel en fashion.  | Female, Based on interests, 18 – 24   |                                      |
|   | I8 | Mijn volgers zijn voor 65% vrouwen en dus 35% mannen. De leeftijd van de vrouwen is jonger dan die van mannen. Maar de maximum leeftijden gaan tot in de 40j en soms wel hoger (klein aantal). Mijn volgers zijn vooral actief, dagdagelijks krijg ik enorm veel berichten en ze reageren altijd actief op mijn foto's. Dat is wel leuk natuurlijk. | Female, 16 - 22   |                                      |
| C | 1  | I1  | Ze contacteren mij wel af en toe ja, maar ik werk ook rechtstreeks met bedrijven zelf.  | Brands & agencies                    |
|   |    | I2  | Gaat meestal via mail. Soms praat je er wel eens over op events dat ze interessante aanbiedingen hebben maar wordt dan uiteindelijk afgehandeld via mail.   |                                      |
|   |    | I3  | Voor samenwerkingen werk ik voornamelijk via Inflow, een influencer agency uit Gent dat een platform ontwikkelde waarop zij merken en influencers met elkaar in contact brengen. Soms contacteren merken mij ook rechtstreeks, via Instagram of e-mail.   | Brands & agencies                    |
|   |    | I4  | Ja, ik word gecontacteerd door publicrelationsbureaus, maar ook rechtstreeks door de merken zelf.   | Brands & agencies                    |
|   |    | I5  | Als je een goede influencer bent, weten de bedrijven en bureaus jou te vinden. Ik contacteer zo goed als nooit zelf een merk.   | Brands & agencies                    |
|   |    | I6  | Nee, ik krijg soms gewoon een mailtje om een samenwerking te doen.  | Brands                               |
|   |    | I7  | Ja ik werk samen met enkele pr-bureaus en op deze manier kom ik in contact met bedrijven. Maar ik werk wel liever rechtstreeks met het bedrijf.   | Brands & agencies                    |
|   |    | I8  | Neen, ze contacteren mij via mail.  | Brands                               |
|   | 2  | I1  | Vroeger contacteerde ik vaak zelf, stelde ik me voor als ik interesse had in het merk en vroeg of ze met me wouden samenwerken. Nu contacteren ze vaak zelf en stellen ze een samenwerking voor, dit via Insta DM of e-mail. Of ik geïnteresseerd ben en akkoord ga met enkele voorwaarden en dan kan ik zelf kiezen wat ik wil ontvangen.    | DM, Mail Brand ↔ Influencer          |
|   |    | I2  | Gaat meestal via mail. Soms praat je er wel eens over op events dat ze interessante aanbiedingen hebben maar wordt dan uiteindelijk afgehandeld via mail.   | Mail, events                         |
|   |    | I3  | Meestal neem ik deel aan de pitches die door Inflow worden georganiseerd. Je kiest dan een campagne waaraan je graag wil deelnemen, vertelt in een pitch hoe je die campagne vorm zou geven en vervolgens kiezen de merken de influencers uit waarmee ze willen werken. Soms contacteren merken mij ook rechtstreeks via Instagram of e-mail. | Pitches, DM, Mail Brand ↔ Influencer |
|   |    | I4  | Ze mailen vaak met het voorstel en als er veel moet besproken worden kan er een telefoongesprek of een face-to-face gesprek volgen.   | Brand → Influencer Mail              |
|   |    | I5  | Meestal via mail.   | Mail                                 |

|   |    |  |   |
|---|----|--|---|
|   | I6 | Via mail meestal.  | Mail  |
|   | I7 | Via mijn e-mail adres  | Mail  |
|   | I8 | Via mail.  | Mail  |
| 3 | I1 | Omdat ze wel vinden dat ik een leuk Instagram profiel heb met mooie foto's die wel passen bij hun merk, denk ik dan?   | Brand fit, quality content                            |
|   | I2 | De merken waarmee ik samenwerk moeten ook passen bij mijn imago en bij de content die ik aanbied. Als ze me kiezen moet het zijn omdat ze vinden dat ik hun boodschap bij het juiste publiek en op de juiste manier kan overbrengen.   | Brand fit   |
|   | I3 | Ik denk dat in mijn geval authenticiteit vooral de doorslag geeft. Gezien mijn relatief kleine aantal volgers sta ik heel dicht bij hen en kan ik de interactie met hen nog gemakkelijk overzien en persoonlijk houden. Bovendien zou het Instagram algoritme influencers met meer volgers ook een veel kleiner bereik geven. Ik heb dus misschien wel minder volgers dan grotere influencers maar in sommige gevallen ligt mijn bereik hoger waardoor merken via mij, meer potentiële klanten kunnen gebruiken. | Authenticity, quality of engagement                   |
|   | I4 | Omdat mijn content heel kwaliteitsvol is en ik altijd de waarheid zal vertellen. Ik ga nooit iets online zetten waarin ik zelf niet geloof.  | Quality content                                       |
|   | I5 | Voor bijna alle merken is een geloofwaardige match met het profiel en de stijl van de influencer belangrijk. Sommige merken spreken me aan omdat ik bij hun merk pas en dezelfde waarden heb.  | Brand fit   |
|   | I6 | Als merk gaan ze kijken wie bij hen past, ik denk als ze een bepaalde vibe op je feed vinden ze met je willen samenwerken.   | Brand fit   |
|   | I7 | Omwille van het aantal volgers, de interactie op mijn foto's en mijn stijl die eventueel bij hun merk past.  | Brand fit, Number of followers, quality of engagement |
|   | I8 | Ik denk vooral voor het aantal volgers dat ik heb die actief reageren en liken.  | Number of followers, quality of engagement            |
| 4 | I1 | Ik accepteer amper tot geen geld, ik ben al meer dan tevreden met de items die ik krijg in return voor content te posten. Indien er een prijs wordt afgesproken is dat maar iets van een €50 per post of zo.   | Free products   |
|   | I2 | Ik word niet betaald voor blogberichten of Instagramposts. Omdat ik zelf nog student ben, zou het voor mij meer kosten dan dat ik eraan zou overhouden. Meestal word ik dus betaald in natura waarbij ze mij producten opsturen.   | Free products   |
|   | I3 | Via influo wordt een prijs voorgesteld en die is te nemen of te laten. Tot nu toe ging dit enkel om gratis producten en niet om een bepaald bedrag aan geld. Ook wanneer merken mij rechtstreeks contacteren, gaat het vooralsnog enkel over gratis producten. Ik heb tot nu toe nog nooit zelf geld gevraagd voor een samenwerking omdat ik mijzelf nog niet echt als een échte social influencer beschouw.   | Free products   |
|   | I4 | Ja, merken willen vaak niet betalen, wat ik niet snap want wij zijn een heel goede marketingvorm voor deze merken. Meestal vraag ik ongeveer €100 voor 1 posts en €200-250 voor 2 posts.   | Pay per Post  |
|   | I5 | Hangt er echt vanaf. Soms is er helemaal geen budget, bij grote merken is dat soms wel het geval.  | Depends   |
|   | I6 | Ik werk momenteel nog niet voor geld. Ik krijg voorlopig gewoon een product in de plaats.  | Free products   |
|   | I7 | Ik heb nog nooit geld gevraagd voor het posten van foto's maar ben dit wil van plan in de nabije toekomst.   | Free products   |
|   | I8 | Over prijzen kan ik niet spreken.  | /   |
| 5 | I1 | Nog steeds wel free products! Af en toe stuurt een bedrijf me wel dat ik korting krijg op een artikel en als ik die dan promoot en zo kan ik dan een gratis product te pakken krijgen indien ik bv 5 stuks verkoop met een kortingscode die ik deel. Dit neem ik nooit aan, aangezien ik dit een beetje belachelijk vind. De free products zijn heel simpel: zij sturen een product op, jij neemt er foto's mee en dan mag je het  | Free products   |

|   |    |  |                                      |
|---|----|--|--------------------------------------|
|   |    | houden! Ja, een persoonlijke kortingscode wordt eigenlijk vaker gebruikt om te zien wat voor influence je hebt. Niet echt om betaald te worden, gewoon om te zien of ze met je blijven samenwerken op lange termijn (omdat het al dan niet iets uithaalt).   |                                      |
|   | I2 | Ik word dus betaald in natura (free products)<br>Geen idee hoe het zit met bedragen voor posts, ik denk dat je zulke vragen beter stelt aan personen met 30 000+ volgers. Alhoewel er mensen met mijn aantal volgers ook geld vragen. Ik weet dat sommige bloggers met 40k minimaal 250 euro vragen per foto.<br>Wij krijgen dus een kortingscode van het merk (meestal onze naam), waarmee volgers producten van dat merk kunnen kopen met een % korting. Bijvoorbeeld CLUSE, dat is een horlogemerk en ik had mijn eigen code bij hen. Achteraf vraag ik vaak hoeveel de code gebruikt werd en als dat een hoog aantal is, starten we meestal een nieuwe samenwerking. | Free products                        |
|   | I3 | Ik krijg gratis producten opgestuurd en maak daar één of meerdere Instagram posts of stories over (zoals vooraf afgesproken). Ik nog maar 1 keer een persoonlijke kortingscode ontvangen voor mijn volgers maar dit was niet via Cost Per Acquisition. Ik kreeg enkel free products in ruil.   | Free products                        |
|   | I4 | Pay per post en héél soms krijg ik een soort commissie per verkocht product. Op voorhand wordt de betaling duidelijk afgesproken, ik post de foto tijdens de gevraagde periode en na het posten word ik uitbetaald. Ja, ikzelf vind dit niet zo leuk om te doen, ik denk niet dat mensen ineens gaan kopen omdat ik hun 10% aanbied, maar als merken het echt willen dan schrijf ik de code wel in mijn caption.   | Pay per post,<br>Pay per acquisition |
|   | I5 | Meeste dingen zijn barter deals. Soms prijs per post of een prijs voor een blog bericht of video. Wat betreft de persoonlijke kortingscode: Ja klopt. Is eigenlijk gewoon zodat bedrijven kunnen zien hoeveel jij hen extra hebt opgebracht. Wij hebben daar zelf niets aan hoor.  | Free products<br>Pay per post        |
|   | I6 | Free products. Onlangs nog, caseapp contacteerde me dat ik gratis mijn eigen hoesje mocht ontwerpen en dat er ook een kortingscode was voor mijn volgers.  | Free products                        |
|   | I7 | Free Products. Kortingscode: Ja dit heb ik al enkele keren gedaan. Ik deel deze code dan met mijn volgers en soms krijg ik zelf een vergoeding wanneer er een aantal mensen mijn code hebben gebruikt.   | Free products<br>Pay per acquisition |
|   | I8 | Dat hangt af. Persoonlijke kortingscode: Hier heb ik inderdaad ook al meegewerkt, ik vind het altijd leuk om mijn volgers soms eens in de watten te leggen.  | Depends                              |
| 6 | I1 | Jazeker! Hoe je soms je foto wat moet nemen voor de specifieke campagne die loopt, welke data, de hashtags en ook dat je in die periode niks mag posten van directe concurrenten.  | Time, competition,<br>content        |
|   | I2 | Met concurrenten niet, je kiest dat nog altijd zelf met welk merk je samenwerkt. Bij sommige merken is er wel een volledig schema uitgestippeld met de juiste # en bijvoorbeeld de dagen waarop je moet posten. Maar dat gebeurt echt zelden. Als we producten krijgen dan zijn we er heel vrij in.  | Time, content                        |
|   | I3 | Via Influo worden op voorhand steeds duidelijke richtlijnen gegeven over de posts. Tussen welke data je moet posten, welke tags en hashtags je moet vermelden, ... In sommige gevallen wordt ook aangegeven dat je geen andere merken mag taggen/vermelden in dezelfde post of geen concurrerende merken mag taggen/vermelden in dezelfde post. Verder word ik meestal heel vrij gelaten in de invulling van campagnes. Er wordt doorgaans wel een soort van schets gegeven van de brand identity en het specifieke product waarover het gaat, zodat je de context snapt en dit kan meenemen/gebruiken in je post maar dit is louter ter informatie.                     | Time, content,<br>competition        |
|   | I4 | Ze geven wel meestal bepaalde richtlijnen, hoe de foto er ongeveer moet uitzien, wanneer deze moet gepost worden. Ik werk bijvoorbeeld samen met Prima Donna en zij vragen om twee weken na hun samenwerking niet samen te werken met andere lingerie merken. Maar ik vind het heel leuk als merken ons vooral veel vrijheid geven, ook al begrijp ik dat er bepaalde richtlijnen zijn.  | Content, time,<br>competition        |
|   | I5 | Als dat gebeurt is dat meestal 'posten voor datum x'. Ik probeer zo'n dingen ook zoveel mogelijk te vermijden want ik post nog altijd wat ik wil en zelf leuk vind.  | Time                                 |
|   | I6 | Ze vragen meestal wel om bvb een foto te posten met een close-up van het product en ook eens op een 'gewone' foto. Sommige vragen ook foto's te delen in je stories. Qua tekst zeggen ze niet echt iets wel dat je ze moet vermelden in hashtags bijvoorbeeld.   | Content                              |

|   |    |   |   |                         |
|---|----|---|---|-------------------------|
|   | I7 | Ja wanneer ik een fashionmerk post mag ik enkel dit merk taggen in mijn foto's. Voor de rest ben ik zeer vrij in het posten van mijn foto's. Vaak moet ik wel bepaalde hashtags gebruiken en heel soms zeggen ze me wat er in mijn caption moet staan, maar dit gebeurt niet zo vaak.                           | Competition, content  |                         |
|   | I8 | Ja, alles dat gepost wordt, bespreken we samen.   | Content, time, competition  |                         |
| 7 | I1 | Heel vaak... Als student heb ik gewoon te weinig tijd om altijd nieuwe content te posten elke dag dus geef ik voorrang aan de samenwerkingen. Natuurlijk zorg ik dat dit niet steeds opvalt, bv met een outfitfoto. Anders is het platte commerce hé.   | Often   |                         |
|   | I2 | Dat is ook te zien, soms is dat vastgelegd door het merk zelf. Maar je doet dat ook spontaan. Als ik bijvoorbeeld een handtas krijg dan beslis ik nog altijd zelf hoe vaak die op Instagram komt.   | "Normal"  |                         |
|   | I3 | Dit hangt er vanaf hoeveel samenwerkingen ik heb lopen. Ik denk dat ik wekelijks maximum 1 gesponsorde post plaats. Sommige weken zal dit zelfs minder zijn.  | "Normal" (1/week)   |                         |
|   | I4 | Ik denk dat 1/3 van mijn content gesponsord is.   | Often (1/3)   |                         |
|   | I5 | Ik denk dat 1 op de 3 Instagram posts gesponsorde en ontvangen producten in beeld komt. Volledig gesponsorde (betaalde) posts heb ik maar af en toe.  | Often (1/3)   |                         |
|   | I6 | Dat hangt ervan af wanneer ik gecontacteerd word. Ik post meer gewone foto's dan gesponsorde.   | "Normal"  |                         |
|   | I7 | Niet zo heel vaak, ik sponsor ook alleen dingen waar ik zelf 100 procent achter sta.  | Not that often  |                         |
|   | I8 | Vaak, heel vaak.  | Very often  |                         |
| 8 | I1 | Ja, dit heb ik reeds vermeld.   | Influencer → Brand  |                         |
|   | I2 | In het begin wel maar dan met winkels. Als beginnende blogger is het echt moeilijk om bekendheid te genereren. Toen er een nieuwe winkel in Waregem opende, ben ik langsgegaan om te vragen of ze wat promotie konden gebruiken. Nu contacteren de merken & pr-bureaus me zelf.                                 | Influencer → Brand  |                         |
|   | I3 | Ik laat dit soms even terloops vallen in de communicatie met bepaalde merken maar heb zelf nog nooit rechtstreeks contact opgenomen voor een samenwerking.  | /   |                         |
|   | I4 | Ja, als ik echt een project of een bepaalde samenwerking in mijn hoofd heb, dan contacteer ik deze merken om het project voor te stellen.   | Influencer → Brand  |                         |
|   | I5 | Ik doe dit heel weinig. Misschien een keer omdat ik zag dat een beauty merk waar ik zelf super veel van had ook samenwerkte met bloggers. Ik heb mezelf toen voorgesteld en sindsdien hebben we leuke samenwerking.   | Influencer → Brand  |                         |
|   | I6 | Dat heb ik nog niet gedaan omdat ik nog niet het grote aantal volgers heb.  | /   |                         |
|   | I7 | Ja dit heb ik al eens gedaan. Er zijn zoveel gebruikers op Instagram en dit zorgt er soms voor dat bepaalde bedrijven en merken jou niet opmerken. Ik stuur dan gewoon eens een berichtje en vertel hun dat ik altijd interesse zou hebben in een samenwerking indien ze op een bepaald moment bloggers zoeken. | Influencer → Brand  |                         |
|   | I8 | Contact niet gezocht maar me wel voorgesteld.   | /   |                         |
| D | 1  | I1  | Die ophef weet ik nog heel goed hoor! En ik snap ze ook wel, het influencer leven wordt vaak door velen (zowel volgers als brands als familie) onderschat en dat is wel lastig.   | Knows about it + agrees |
|   |    | I2  | Ja dat kan ik wel geloven van sommige mensen. Ik volg ook heel veel bloggers en die reizen de wereld rond, mogen allemaal leuke dingen doen, krijgen de duurste kleren en schoenen. Maar al die tijd die ze op het vliegtuig zitten, dat ze jetlagged zijn, dat ze alleen op hotel zitten, die kant zien we niet want "wie zou dat toch interesseren?" Dat is hetzelfde bij mij. Ik krijg vaak de opmerkingen van mensen dat ik "het perfecte leventje" heb en alles krijg wat ik wil, dat ik nooit meer dingen moet kopen, dat ik alles gratis krijg en dat ik overal naartoe mag. Je hoort mij helemaal niet klagen maar al die uren dat ik tijdens de week op de trein zit naar Antwerpen of Brussel of dat ik 3 uur | Knows about it + agrees |

|   |    |  |  |
|---|----|--|--|
|   |    | <p>onderweg ben naar Antwerpen met de auto door de file of dat ik 's nachts moet werken voor school omdat ik per se naar een event wilde. Dat zien de mensen niet en dan zijn zulke vooroordelen om slecht van te worden. Iedereen kan blogger worden naar mijn mening, als je een passie hebt voor mode, beauty, food, .. en er genoeg tijd insteekt dan kan je het. Dat zeg ik ook tegen iedereen die me aanspreekt. Maar of ze er effectief zoveel tijd willen insteken, dat is een ander verhaal. Maar de free goodies wil iedereen.</p>   |  |
|   | I3 | <p>Het is inderdaad zo dat op sociale media meestal alleen de goeie aspecten van het leven getoond worden, vaak dan ook nog wat aangedikt en/of in scène gezet. Ik ben ervan overtuigd dat iedereen wel een beetje schuldig is aan die “good news show” dus ik ga ervan uit dat iedereen volwassen genoeg is om te beseffen dat je social media met een serieuze korrel zout moet nemen. Ook ik stel de dingen in mijn Instagram posts vaak iets rooskleuriger voor dan ze zijn. Niets mis mee volgens mij want ik probeer mijn volgers vooral good vibes mee te geven en te inspireren. Om alles toch authentiek te houden en ervoor te zorgen dat je echte, menselijke kant niet verloren gaat, zijn Instastories volgens mij ideaal. Posts daar zijn iets organischer, echter, “in the moment” en zelfs persoonlijker dan in mijn feed. Op die manier probeer ik het evenwicht te bewaren. Toch wil ik het daar ook licht houden. Er gebeuren al genoeg nare en droevige dingen in de wereld. Een negatieve post kan maar daarna moeten het terug positieve vibes zijn.</p> | Knows about it + agrees                                |
|   | I4 | <p>Ik heb Essena leren kennen in de zomer van 2015 in LA. 2 maanden later begon heel de ophef rond haar stop op social media. Wanneer ik met haar sprak over bloggen en instagram begreep ik al dat ze alles deed met heel veel passie maar je kon duidelijk zien dat het haar langs de ene kant heel verdrietig maakte. Ik denk heel vaak aan dat gesprek en haar video's. Ik begrijp haar volledig, social media zal altijd een mooier plaatje geven van de realiteit. Ik zie er heel gelukkig uit op social media, maar ik heb zeker geen perfect leven. Ik heb tinnitus en heb heel veel zware down-momenten. Dit is de kant dat we niet tonen op social media. Ik begin na mijn examen met vloggen om de mensen de echt 'ik' te leren kennen, om mensen te kunnen helpen met dezelfde probleem als ik en om eerlijk te zijn met mijn volgers.</p>   | Knows about it + agrees + met Essena O'neill in person |
|   | I5 | <p>Ik denk dat het belangrijk is om een evenwicht te hebben. Er zijn dagen dat ik gewoon niet op social media zit omdat ik er dan geen zin in heb. Ik vind het tot nu toe nog steeds supertof. Maar als dat ooit verandert stop ik gewoon. Ik probeer ook niet te veel geënceneerde foto's te maken.</p>   | Agrees   |
|   | I6 | <p>Als je geen plezier hebt in wat je doet dan moet je ermee stoppen. Ik doe dit als ontspanning en omdat ik ervan geniet. Zelf denk dat het belangrijk is jezelf te blijven en alleen met merken samen te werken die bij je passen. Moest bvb morgen Marlboro met mij willen samenwerken dan zou ik dat sowieso niet doen omdat ik absoluut tegen roken ben.</p>  | It's in your hands!                                    |
|   | I7 | <p>Ik ken veel influencers en ik kan je met zekerheid vertellen dat veel influencers zeer fake zijn. Ze zijn niet zichzelf en ze zijn fake. Ook wanneer ik ermee praat merk ik dit. Ik probeer zo echt mogelijk te zijn en zolang ik niet verander door Instagram ga ik ook gelukkig blijven. Ik denk inderdaad dat wanneer je je voordoet als iemand anders, dat je uiteindelijk ongelukkig wordt. Ook laten veel influencers zich te veel opjagen door het aantal likes en volgers en het bereik. Ik zit hier ook soms mee in, maar het blijft een app. En soms vergeten sommige influencers dit. Ik denk dat wanneer je depressief wordt van Instagram dat je bezig bent met deze app omwille van de verkeerde redenen.</p>   | Agrees, It's in your hands!                            |
|   | I8 | <p>Ik kan er in komen dat ze depressief is. Het lijkt een 'leuk' leven, en dat is het ook. Maar er komt zoveel meer bij kijken dan alleen maar een foto posten en vele mensen beseffen dat niet. Het is ook zo makkelijk om iemand af te breken achter een computer of gsm scherm. Jaloezie, valse vrienden,... Kunnen heel moeilijk zijn en kunnen een last vormen. Er is idd veel fake, want het blijft sociale media en alleen het positieve toont men.</p>   | Agrees   |
| 2 | I1 | <p>Wel, het beïnvloedt m'n leven véél. Soms té veel... Jasper, mijn vriend, moet vaak tijd maken om foto's te maken, ik zit vaak tot laat te plannen welke outfits en collabs ik nog moet shooten en natuurlijk is er een hoop stress mee gemoeid: zal ik wel genoeg likes hebben? Is het wel een goede foto? En het vergelijken met anderen houdt nooit op...<br/>Ik heb dit jaar dan ook beslist om m'n studies voor te nemen en pas na de examens terug te starten met m'n Instagram volop terug op punt te zetten maar ook om meer te genieten van de kleine momenten.</p>   | Has big influence on personal life                     |

|   |    |  |   |  |
|---|----|--|---|--|
|   | I2 | Ik kan wel hele leuke dingen doen door mijn Instagram zoals festivals, weekendjes, avant-premières. Maar ik moet ook nog altijd studeren en werken dus dan verschilt mijn leven niet echt met andere mensen hun leven. Maar klopt, ik heb al veel kansen gekregen dankzij Instagram.   | Has influence on personal life  |  |
|   | I3 | Ik zit heel vaak op mijn gsm en betrap mijzelf vaak op het hebben de “picture or it didn’t happen” mentaliteit. Ik begrijp dat social media een grote rol kunnen gaan spelen in iemands leven maar zolang ik het leuk vind en mijn omgeving ermee akkoord gaat, ga ik lekker door.   | Has big influence on personal life  |  |
|   | I4 | Mentioned above! (vraag D.2.I4)  | Has influence on personal life  |  |
|   | I5 | Via stories is dat wel gemakkelijk om echte momenten te delen. Ook via m’n YouTube video’s praat ik soms over vanalles. Dan zie je dat we ook maar mensen zijn.  |   |  |
|   | I6 | Ik ben gewoon mezelf dus dit heeft niet echt een invloed op mijn leven. Ik merk wel sinds ik vast werk dat ik nog meer moeite moet doen om te blijven posten.  | Not a big influence on personal life  |  |
|   | I7 | Ik voel me veel zelfzekerder en ik voel me veel gelukkiger als vroeger. Ik krijg veel nieuwe kansen en ik geniet daar ook enorm van. Instagram maakt mijn leven rijker.  | Has influence on personal life  |  |
|   | I8 | Het influencer zijn beïnvloed enorm mijn leven. Dagdagelijks herkennen mensen mij, en dit is zeer leuk als ze met mij op de foto willen maar soms vergeten ze dat wij ook maar mensen zijn en soms ook eens privacy willen. Een foto nemen als ik aan het eten ben is niet alleen onbeleefd, maar is voor mij ook zo ongemakkelijk en daar denken velen niet aan. Ze stellen hun niet in de plaats van de andere en dat is wel jammer. | Has influence on personal life  |  |
| E | 1  | I1   | Tuurlijk, macro-influencers maar ook vriendinnen die influencer zijn en die ik door Instagram heb leren kennen. Iedereen volgt accounts die hij/zij leuk vindt, dus why not? Tuurlijk! Inspiratie haalt iedereen ergens uit, nooit klakkeloos kopiëren maar inspireren doen ze wel vaak. Al is het met kleurencombinaties, bewerkingen of foto composities.   | Follows other influencers, likes them, SI friends  |
|   |    | I2   | Ja, mega veel zelfs. Niet alleen om dingen bij te leren van andere bloggers maar ook gewoon omdat ik hun foto’s wil zien en de kleren die ze dragen en de reizen die ze maken. Een strategie heb ik niet echt, ik doe echt maar wat ik leuk vind. Wat ik wel merk is dat ik meer respons krijg op foto’s waar ik zelf opsta dan op foto’s van bijvoorbeeld eten, huizen, ... Dus dat pas je dan wel wat aan (als dat een strategie is). Wat ik ook soms doe, is poses zoeken bij andere grote bloggers.   | Follows other influencers, likes them, inspiration |
|   |    | I3   | Ja, zeker! Ik volg bepaalde andere influencers al van lang voor ik er zelf ook maar over nadacht om influencer te worden. Ik vind het gewoon leuk om binnen te kijken in het leven van anderen en vind ook vaak inspiratie in hun posts voor leuke outfits, hotspots,... Zeker! Iemand vertelde mij ooit dat heel wat originele ideeën gewoon “goed gestolen” zijn. Er is niks mis mee om je ogen open te houden. Letterlijk kopiëren zal ik nooit doen, wel de goeie elementen van verschillende zaken samenvoegen in combinatie met mijn eigen inbreng. | Follows other influencers, likes them, inspiration |
|   |    | I4   | Ja. Om inspiratie te halen uit hun ervaringen en content. Neen. Ik probeer zo origineel mogelijk te zijn.   | Follows other influencers, inspiration             |
|   |    | I5   | Ja. Veel mede bloggers zijn ondertussen vrienden geworden. Goh niet meteen... ik heb ook niet bepaald een strategie. Ik ga en zie gewoon.   | Follows other influencers, SI friends              |
|   |    | I6   | Zeker en vast. Ik haal inspiratie uit andere accounts en vind het gewoon leuk mee weg te dromen over mooie bestemmingen. Ik kijk heel graag naar andere accounts en vind het heel inspirerend. Wat niet wil zeggen dat ik bepaalde foto’s ga nadoen of een feed ga kopiëren.  | Follows other influencers, inspiration             |
|   |    | I7   | Ja. Omdat ik sommige influencers heel leuk vind en hier ook naar opkijk. Ze inspireren me vaak op fashiongebied.  | Follows other influencers, likes them, inspiration |

|   |    |   |                                       |
|---|----|---|---------------------------------------|
|   | I8 | Ja! Omdat je vaak met deze mensen optrekt en zij snappen soms wel hoe het voelt en ze weten hoe alles in elkaar zit. Het worden eigenlijk je vrienden, en vrienden volg je ;). Neen, ze inspireren me nooit. Ik wil mezelf blijven.   | Follows other influencers, SI friends |
| 2 | I1 | Ja, toch wel  | Bought                                |
|   | I2 | Het boek van Emma Gelaude. Ik volg Emma al mega lang en was aan het twijfelen om haar boek te kopen omdat ik al bijna elk boek koop van bloggers. Enkele weken geleden heb ik gebabbeld met haar en toen vroeg ik aan andere mensen die het boek hadden, wat ze ervan vonden. Toen ik volledig overtuigd was, heb ik het dan ook maar gekocht | Bought                                |
|   | I3 | Waarschijnlijk wel maar ik kan niet onmiddellijk een concreet voorbeeld geven.  | Bought                                |
|   | I4 | Neen.   | Has not bought                        |
|   | I5 | Ja.   | Bought                                |
|   | I6 | Nee ik laat me niet makkelijk beïnvloeden en heb liever mijn eigen stijl dan iets te kopen wat iedereen heeft.  | Has not bought                        |
|   | I7 | Ja.   | Bought                                |
|   | I8 | Neen.   | Has not bought                        |
| 3 | I1 | Goh, het enige dat ik me kan herinneren is een bikini en kleding die ik zag toen een andere influencer die aanhad en was meteen verliefd!   |                                       |
|   | I2 | Zie vraag E.2.I2  |                                       |
|   | I3 | Zie vraag E.2.I3  |                                       |
|   | I4 | /   |                                       |
|   | I5 | Ik kan nu niet meteen een voorbeeld geven, maar er zijn ondertussen heel veel online merken eigenlijk mee grootgebracht door influencer marketing. Zelfs kledingmerken zoals zalando.   |                                       |
|   | I6 | /   |                                       |
|   | I7 | Janni Deler is een instagrammer die ik volg en zij heeft vaak samenwerkingen met NAKD. Door haar heb ik dit merk ontdekt en ik koop hier nu ook regelmatig iets van, door haar influence.   |                                       |
|   | I8 | /   |                                       |

## 3. COMPANIES

### 3.1 Interview guide for companies

#### Introduction

*Hello, thank you for making time for and participating in my research. As I've explained in our first contact, I am a student at the UCL School of Management at Mons. I am doing research on the impact on the consumer behaviour of young Belgian women, because of being exposed to microcelebrity social influencers of Instagram. This is a communication strategy that is being used increasingly by brands, especially when they want to reach a younger public. Social influencers can have an important impact on certain niches. So, I am doing research on these impacts, especially through Instagram. There are no good and no bad answers, so I invite you to respond just the way you feel about the subject. If I'm not being clear, or if you don't understand a question, do not hesitate to interrupt the interview. I want to remember you that this interview is completely anonymous, and you absolutely don't have to give any names of people you cooperate with. Do you have any questions before we start this interview?*

#### Objectives

- Get to know if the company has its own Instagram profile, next to its use of Instagram Influencers? (Theme B)
- Get to know why and how Belgian companies work with these influencers. (To compare with all information of my literature review). (Theme C)

#### Themes

##### A. Introduction of the interviewee and the company

1. Can you introduce yourself and your function in this company?
2. Can you explain a bit about the company itself?
  - a. What are its activities?
  - b. In what sector is it active?

##### B. Use of Instagram

1. Does your company have its own Instagram profile?
  - a. If yes, is it used often? Is it used as a marketing tool for your company?
  - b. What kind of objectives do you pursue with this profile?
  - c. How does it integrate within your communication strategy?
  - d. How important is it in your communication efforts?

### **C. Use of social influencers on Instagram**

1. Do you work with a public relations agency to find and contact social influencers?
2. How long have you been working with these influencers?
3. Why do you work with influencers, what are the advantages according to you of this tool?
4. What are the disadvantages of this tool?
5. How do you choose a social influencer? On what basis?
6. How many influencers do you use per campaign?
  - a. (Why specifically that number?)
7. Do you use a specific (internet) tool to find the right influencer?
8. What remuneration models do you use most often? (pay per post, free products, CPE, CPC, CPA?)
  - a. Can you please explain why?
9. What remuneration models do you find most effective? (pay per post, free products, CPE, CPC, CPA?)
  - a. Can you please explain why?
10. How are prices negotiated?
11. In what terms do you measure influencer marketing through Instagram?
  - a. (in terms of reach, engagement, traffic, product sales,...)
  - b. Why?
12. What are the conditions for the influencer when he / she posts something sponsored by your company?

**If you have additional comments, thank you for mentioning this in the e-mail.**

**The interview is now over. Thank you again for your time.**

## 3.2 ANSWERS

### 3.2.1 Interviewees: Companies (Brand = B)

|           |                        |                                |
|-----------|------------------------|--------------------------------|
| <b>B1</b> | Nationality            | Belgian, active in the Benelux |
|           | Sector                 | Cosmetics                      |
|           | Instagram following    | 693                            |
|           | Works with influencers | Yes                            |

*.Transcribed in Dutch*

### 3.2.2 Transcription of answers

|   |   |    |   |
|---|---|----|---|
| A | 1 | B1 | Ik ben (...) en ik ben Marketing Assistant bij (...). Mijn takenpakket bestaat uit heel wat verschillende dingen. Zo hou ik me bezig met het opstellen van mailings a.d.h.v. MailChimp, hou ik me bezig met het monitoren en continu updaten van social media zoals Facebook en Instagram en onderhoud ik de website van (...)Cosmetics. Daarbovenop heb ik ook heel wat administratieve taken zoals het opvolgen van klanten, het organiseren van trainingen voor (...) en (...), het opstellen van promoties en bijhorend grafisch werk.  |
|   | 2 | B1 | (...) Cosmetics is een groothandel die twee merken aanbiedt nl. (...) Cosmetics in de Benelux en (...) in de Belux.<br>(...) Cosmetics is een merk bestaande uit drie productlijnen:<br>- (...): make-up gebaseerd op mineralen met o.a. een 100% minerale lijn<br>- (...): een uitgebreid spraytanning gamma<br>- (...): wenkbrauwstyling en brow bar concept<br>(...) is volledig dierproefvrij, bevat geen parabenen, siliconen of sulfaten en is dus uiterst geschikt voor de normale tot zeer gevoelige huid.<br>(...) is dan eerder luxury skin-en haircare waarbij innerlijke en uiterlijke schoonheid wordt gecombineerd. (...) bestaat uit luxury skin- & haircare, nutricosmedicals en voedingssupplementen. Al deze producten zijn 100% vrij van parabenen, sulfaten, minerale oliën en siliconen.<br>(...) distribueert deze twee merken naar schoonheidssalons en kapsalons.<br>Ons bedrijf is actief in de beautysector (make-up, skincare en haircare).  |
| B |   | B1 | Ja, onze Instagrampagina is @(...). Ja, wij proberen zoveel mogelijk in te zetten op Instagram daar dit een platform is waarop onze doelgroep (zowel salons als particulieren) erg actief op is. Wij communiceren op Instagram over nieuwe en huidige producten, promoties etc. We organiseren ook af en toe giveaways om interactie te stimuleren en meer mensen tot onze pagina te krijgen. De doelstellingen die nagestreefd worden met dit profiel zijn: Informatie geven over producten, Promoties communiceren, Mensen triggeren om onze website of een dichtstbijzijnd verkooppunt te bezoeken, Websitebezoeken, Bereik en naambekendheid vergroten. (...) en (...) zijn beide nog twee heel jonge merken. Afkomstig uit het Verenigd Koninkrijk en Nederland en slechts sinds enkele jaren geleden beschikbaar in de Benelux. Wij streven er uiteraard naar om brand awareness te creëren en mensen dus bekend te maken met onze merken en wat we precies aanbieden. Door in te zetten op social media zoals Instagram en Facebook proberen wij ons bereik te vergroten. Toch wel heel belangrijk. We merken dat onze doelgroep niet enkel en alleen maar onze website gaan bezoeken om meer informatie te krijgen over ons merk, ze gaan ook snel hun smartphone bij de hand nemen en even Googelen, kijken op Instagram of Facebook. Social media is ook een mooi middel om een merkverhaal naar buiten te brengen. |
| C | 1 | B1 | Nee. Indien wij graag een samenwerking met een influencer willen aangaan, verkiezen wij zelf contact met die persoon in kwestie op te nemen.  |
|   | 2 | B1 | Sinds vorig jaar zijn wij begonnen met samenwerken met influencers. Wij hebben nu reeds twee influencers waarmee we al 1 à 2 samenwerkingen mee hebben gehad.   |
|   | 3 | B1 | Social influencers hebben een enorm groot bereik. Door dagelijks te posten creëren zij ook een heel interactieve community. We ondervinden dat als we samenwerken met influencers we de kans krijgen om ook hun volgers te bereiken. Dit gaat vaak over meer dan 15000 volgers die we anders waarschijnlijk minder rap of minder gemakkelijk zouden kunnen bereiken.<br>Volgens mij zijn de voornaamste voordelen: Het bereiken van nieuwe mensen, Het verkrijgen van nieuwe volgers, Brand awareness/naambekendheid creëren.   |
|   | 4 | B1 | Je moet goed opletten hoe je communiceert. Als bedrijf wil je uiteraard niet dat de mensen zich 'gespammed' voelen. Daarom verkiezen wij om maar af en toe samen te werken met influencers. Bij het té veel samenwerken met influencers vermindert volgens mij ook de geloofwaardigheid van het bedrijf. Je wil niet dat het pubiek dat je bereikt denkt dat je de influencer 'omkoopt'. Kies daarom voor social influencers die wel degelijk fan zijn van je merk en je producten ook werkelijk graag gebruiken en dat dus niet zomaar zeggen om ons een plezier te doen.  |

|    |    |   |
|----|----|---|
| 5  | B1 | Wij kiezen een influencer op basis van interesses, hun Instagram feed, het aantal volgers en affiniteit met de sector. Je moet iemand vinden die toch deels de waarden en visie van het merk deelt.   |
| 6  | B1 | Wij organiseren meestal kleine social media campagnes en daarom werken we telkens met slechts één influencer per campagne.  |
| 7  | B1 | Nee   |
| 8  | B1 | Free products. Eigenlijk sturen wij meestal producten op naar influencers die ons interessant lijken. Wanneer ze onze producten ook op een positieve manier ervaren, is het aan hen om hierover een blogpost te schrijven. Zijn ze niet tevreden van onze producten, dan is dit niet verplicht. We kiezen voor eerlijke reviews.                              |
| 9  | B1 | Dit hangt af van de influencer.   |
| 10 | B1 | Momenteel zijn wij echter nog een heel klein bedrijf. Daarom kiezen we ook niet voor de bekendste social influencers. Zij vragen enorme bedragen voor een samenwerking. Meestal contacteren we influencers via Instagram en vragen hen hoe een samenwerking met hen verloopt. We vergoeden de influencers waarmee we samenwerken altijd met gratis producten. |
| 11 | B1 | Bereik. Onze focus ligt eigenlijk op het vergroten van ons bereik, dus meestal kijken we naar het aantal nieuwe volgers die we hebben verkregen.  |
| 12 | B1 | Wij zijn hier niet zó streng in. Meestal communiceert de influencer haar post eerst aan ons via mail. Als het om een give-away gaat, dan overlopen we even wat er in de caption moet vermeld staan. Gaat het om een review? Dan kiezen zij zelf wat er over de producten gezegd wordt.  |

## Appendix to the quantitative research

This survey has been drawn up in the two most common languages in Belgium: Dutch and French.

Only the French version is presented in this appendix.

### **Introduction :**

Cher participant, chère participante,

Je vous remercie d'avance de participer à cette recherche, qui est la dernière phase afin que je puisse obtenir mon diplôme en Sciences de Gestion, spécialisation Marketing Communication, à l'Université Catholique de Louvain, campus de Mons.

Cette étude porte sur les préférences des jeunes femmes belges en matière de produits « lifestyle », c'est-à-dire des gadgets électroniques, des produits de sport et de fitness, de la nourriture, de la décoration, de la mode telle que des vêtements et des accessoires, de la photographie, des voyages et des cosmétiques.

Ce questionnaire prend environ une 10-ième minutes et reprend 18 questions.

Bien entendu, les informations données seront uniquement utilisées dans le contexte de ce mémoire et resteront donc confidentielles et strictement anonymes.

Encore une fois, je souhaite vous remercier pour votre participation à cette étude. En effet, vos réponses sont d'une grande importance pour compléter mon parcours académique.

(Deze enquête is ook beschikbaar in het Nederlands)

Pour participer à cette étude, il est très important que vous soyez **une femme âgée entre 18 et 29 ans, de nationalité belge ou vivant en Belgique, et que vous ayez un compte Instagram**, puisque seules ces personnes font partie du groupe cible de cette étude. Si vous répondez à ces critères, je vous invite à commencer à répondre. Sinon, je vous remercie de bien vouloir clôturer cette enquête.

#### 1) Quel est votre année de naissance ?

|      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
| 1999 | 2000 |      |      |      |      |      |      |      |      |

Si en dehors, le questionnaire se termine ici, je vous remercie pour votre participation.

#### 2) Depuis quand avez-vous un compte Instagram ?

|      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|

**Questions de contenu :**

A. Produits Lifestyle / Tendances

Les premières questions traiteront des produits « Lifestyle ». Les produits lifestyle (ou « tendances », « style de vie ») sont des produits tels que : des gadgets électroniques, des produits de sport et de fitness, de la nourriture, de la décoration, de la mode telle que des vêtements et des accessoires, de la photographie, des voyages et des cosmétiques.

Pour plus de facilité, gardez en tête un de ces exemples de produits lifestyle qui est le plus courant pour vous afin de répondre aux deux questions suivantes.

3) Les produits « Lifestyle » :

|   | Pas du tout d'accord | Plutôt pas d'accord | Ni d'accord, ni en désaccord | Plutôt d'accord | Tout à fait d'accord |
|---|----------------------|---------------------|------------------------------|-----------------|----------------------|
| Les produits lifestyle <b>sont liés à l'image que j'ai de moi.</b>    |                      |                     |                              |                 |                      |
| Les produits lifestyle <b>sont ennuyeux pour moi.</b>                 |                      |                     |                              |                 |                      |
| Les produits lifestyle <b>dépeignent une image de moi aux autres.</b> |                      |                     |                              |                 |                      |
| Les produits lifestyle <b>sont amusants pour moi.</b>                 |                      |                     |                              |                 |                      |
| Les produits lifestyle <b>sont fascinants pour moi.</b>               |                      |                     |                              |                 |                      |
| Les produits lifestyle <b>sont importants pour moi.</b>               |                      |                     |                              |                 |                      |
| Les produits lifestyle <b>sont excitants pour moi.</b>                |                      |                     |                              |                 |                      |
| Les produits lifestyle <b>parlent de moi aux autres.</b>              |                      |                     |                              |                 |                      |
| Les produits lifestyle <b>m'en apprennent sur les autres.</b>         |                      |                     |                              |                 |                      |

4) Comment vous tenez-vous au courant des nouvelles tendances des produits « Lifestyle » ?

|   | Pas du tout d'accord | Plutôt pas d'accord | Ni d'accord, ni en désaccord | Plutôt d'accord | Tout à fait d'accord |
|---|----------------------|---------------------|------------------------------|-----------------|----------------------|
| Je me tiens au courant des nouvelles tendances qui apparaissent sur <b>WeHeartIt.</b> |                      |                     |                              |                 |                      |

|   |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|
| Je suis les nouvelles tendances qui apparaissent sur <b>Pinterest</b> .   |  |  |  |  |  |
| Je me tiens au courant des nouvelles tendances en <b>suivant les comptes Instagram des comptes des marques</b> .  |  |  |  |  |  |
| Je me tiens au courant des nouvelles tendances en <b>suivant les comptes Instagram des Influenceurs Sociaux</b> . |  |  |  |  |  |
| Je suis les nouvelles tendances en <b>suivant des Youtubeuses sur YouTube</b> .                                   |  |  |  |  |  |
| Je me tiens au courant des nouvelles tendances qui apparaissent sur <b>Facebook</b> .                             |  |  |  |  |  |
| Je me tiens au courant des nouvelles tendances en demandant <b>l'avis des amies ou des proches</b> .              |  |  |  |  |  |
| Je me tiens au courant des nouvelles tendances qui apparaissent dans des <b>magazines</b> .                       |  |  |  |  |  |
| Je suis les nouvelles tendances en <b>m'inscrivant à la newsletter d'une marque</b> .                             |  |  |  |  |  |
| Je me tiens au courant des nouvelles tendances en suivant des <b>blogs spécifiques</b> .                          |  |  |  |  |  |
| Je me tiens au courant des nouvelles tendances en demandant <b>l'avis d'un vendeur / une vendeuse</b> .           |  |  |  |  |  |
| Je suis les nouvelles tendances qui apparaissent sur le <b>site internet des marques</b> .                        |  |  |  |  |  |

## B. Influenceurs Sociaux

Notre étude porte sur les Influenceurs Sociaux sur Instagram. Voici une définition de ce que représente, selon nous, un Influenceur Social. Il s'agit d'une personne (généralement une fille/femme) qui est célèbre au sein d'un groupe de personnes « niche », qui poste du contenu sur Instagram sur des produits « lifestyle ». Cette personne a généralement un nombre de suiveurs très élevé sur Instagram (au moins quelques milliers). Voici quelques photos de profils d'Influenceurs Sociaux, dans le cas où vous ne les visualisez pas :



5) Vous arrive-t-il de consulter le profil de tels Influenceurs Sociaux ?

|        |          |         |         |   |
|--------|----------|---------|---------|---|
| Jamais | Rarement | Parfois | Souvent | Toujours, à chaque fois que je me connecte à mon compte Instagram |
|--------|----------|---------|---------|---|

6) Pourquoi suivez-vous des Influenceurs Sociaux ?

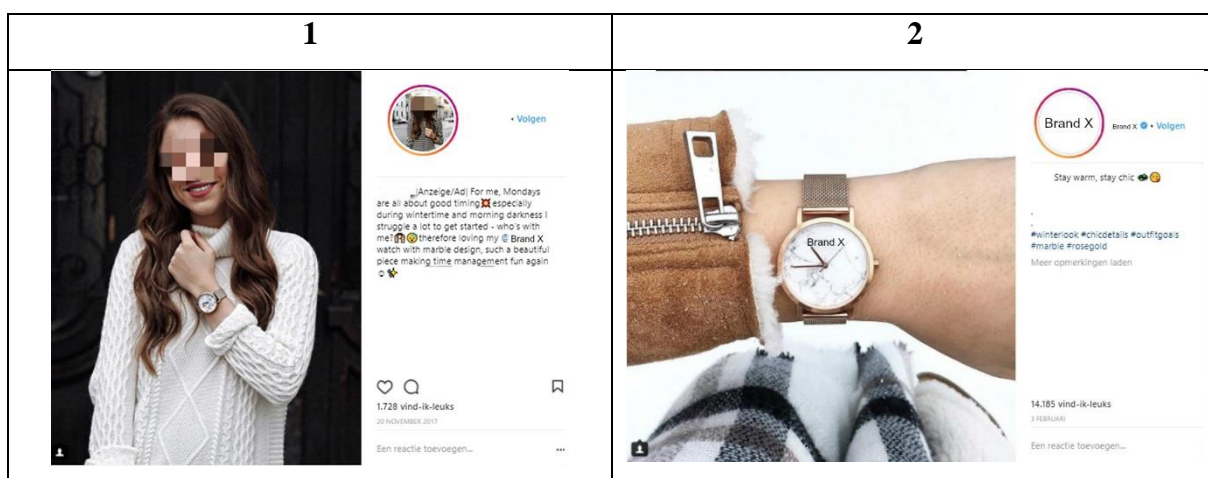
|   | Pas du tout d'accord | Plutôt pas d'accord | Ni d'accord, ni en désaccord | Plutôt d'accord | Tout à fait d'accord |
|---|----------------------|---------------------|------------------------------|-----------------|----------------------|
| Je connaissais la personne avant qu'elle soit un Influenceur Social.              |                      |                     |                              |                 |                      |
| Pour obtenir de l'inspiration sur de nouvelles marques et de nouveaux produits.   |                      |                     |                              |                 |                      |
| Je veux suivre les nouvelles tendances.   |                      |                     |                              |                 |                      |
| J'aime simplement voir les photos postées par l'Influenceur Social.               |                      |                     |                              |                 |                      |
| J'admire l'Influenceur Social.  |                      |                     |                              |                 |                      |
| Je trouve que le contenu qu'elle poste est intéressant.                           |                      |                     |                              |                 |                      |
| Pour trouver de nouvelles idées sur des produits à acheter.                       |                      |                     |                              |                 |                      |
| Pour rechercher des informations sur un produit.                                  |                      |                     |                              |                 |                      |
| Pour comparer différentes marques pour le type de produit que j'envisage acheter. |                      |                     |                              |                 |                      |
| Pour m'aider à prendre une décision pour acheter un produit.                      |                      |                     |                              |                 |                      |
| Pour entendre leurs avis sur un produit que je viens d'acheter.                   |                      |                     |                              |                 |                      |

|   |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|
| Pour profiter d'un code promotionnel valable sur l'achat d'un produit que j'envisage d'acheter.         |  |  |  |  |  |
| Parce qu'elles comparent différents produits ou marques, et elles les évaluent pratiquement à ma place. |  |  |  |  |  |
| Pour partager mon avis avec eux sur un produit que je viens d'acheter.                                  |  |  |  |  |  |

7) Cochez la réponse / les réponses qui vous convient / conviennent le mieux pour l'affirmation suivante : « Lorsque je suis un Influenceur Social, je le fais principalement pour les produits lifestyle de la catégorie : »

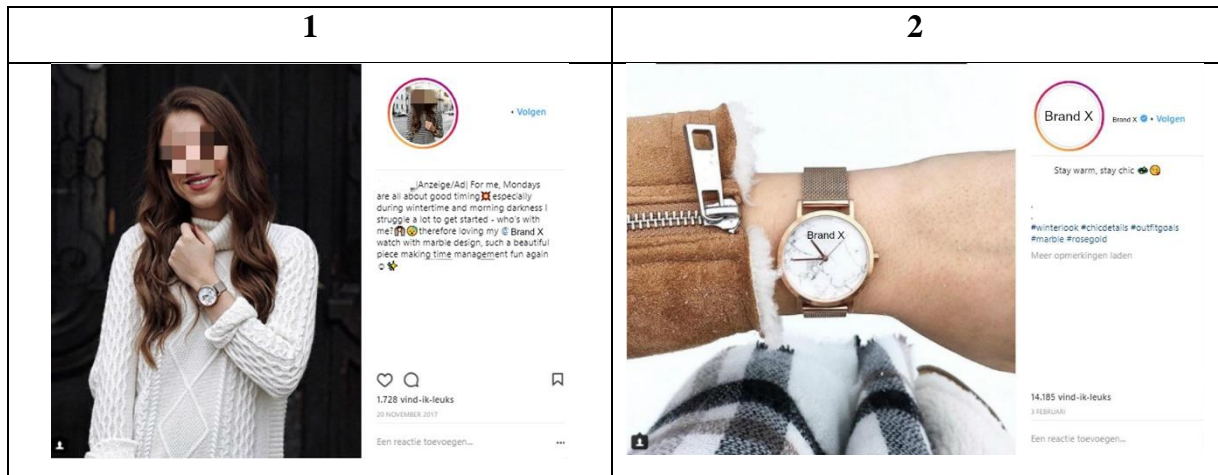
- Gadgets électroniques
- Produits de sport et de fitness
- Nourriture
- Décoration
- Mode – vêtements et accessoires
- Photographie
- Voyages
- Cosmétiques (make-up et soin)

8) Si vous étiez en train de parcourir le fil d'actualité sur votre compte Instagram, quelle photo préféreriez-vous voir passer ?



|         |
|---------|
| Photo 1 |
| Photo 2 |

9) Choisissez la proposition qui vous convient le mieux :



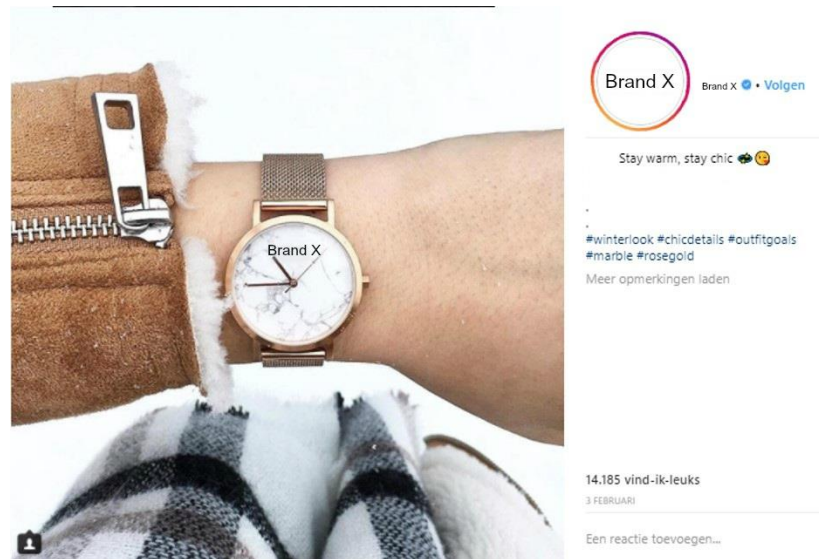
- En comparaison à la photo 1, la photo 2 me donne plus envie d'acheter le produit.
- En comparaison à la photo 2, la photo 1 me donne plus envie d'acheter le produit.  La photo 1 et la photo 2 m'incitent toutes les deux à l'achat de la même manière.

10) Indiquez votre degré d'accord avec l'affirmation suivante : « L'objectif poursuivi au moyen de la photo suivante, apparaissant sur mon fil d'actualité Instagram, est de me vendre une montre »



- Pas du tout d'accord
- Plutôt pas d'accord
- Ni d'accord, ni pas d'accord
- Plutôt d'accord
- Tout à fait d'accord

11) Indiquez votre degré d'accord avec l'affirmation suivante : « L'objectif poursuivi au moyen de la photo suivante, apparaissant sur mon fil d'actualité Instagram, est de me vendre une montre »



- Pas du tout d'accord
- Plutôt pas d'accord
- Ni d'accord, ni pas d'accord
- Plutôt d'accord
- Tout à fait d'accord

12) Pensez-vous que le contenu posté par un Influenceur Social puisse être sponsorisé par une marque ?

|              |              |                  |                  |
|--------------|--------------|------------------|------------------|
| Certainement | Probablement | Probablement pas | Certainement pas |
|--------------|--------------|------------------|------------------|

13) Nous allons vous montrer différentes photos pouvant apparaître sur votre ligne d'actualité d'Instagram. Pour chacune d'elles, nous allons vous demander si vous pensez qu'elle comporte du contenu sponsorisé.



- Oui, certainement
- Oui, probablement
- Non, probablement pas
- Non, certainement pas

*(Not sponsored)*



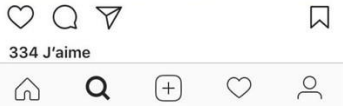
- Oui, certainement
- Oui, probablement
- Non, probablement pas
- Non, certainement pas

*(Sponsored)*



- Oui, certainement
- Oui, probablement
- Non, probablement pas
- Non, certainement pas

*(Sponsored)*



- |                       |
|-----------------------|
| Oui, certainement     |
| Oui, probablement     |
| Non, probablement pas |
| Non, certainement pas |

*(Not sponsored)*



- |                       |
|-----------------------|
| Oui, certainement     |
| Oui, probablement     |
| Non, probablement pas |
| Non, certainement pas |

*(Not sponsored)*



- |                       |
|-----------------------|
| Oui, certainement     |
| Oui, probablement     |
| Non, probablement pas |
| Non, certainement pas |

*(Sponsored)*

14) Je perçois un Influenceur Social qui précise sa collaboration avec une marque avec des hashtags comme « sponsorisé », « ad », ou encore une autre indication, comme une personne :

|                                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |                              |
|-------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|------------------------------|
| <b>Fausse</b>                       |   |   |   |   |   |   |   | <b>Sincère</b>               |
| <b>Malhonnête</b>                   |   |   |   |   |   |   |   | <b>Honnête</b>               |
| <b>Pas fiable</b>                   |   |   |   |   |   |   |   | <b>Fiable</b>                |
| <b>Pas digne de confiance</b>       |   |   |   |   |   |   |   | <b>Digne de confiance</b>    |
| <b>Pas crédible</b>                 |   |   |   |   |   |   |   | <b>Crédible</b>              |
| <b>Biaisée</b>                      |   |   |   |   |   |   |   | <b>Non biaisée</b>           |
| <b>En qui on ne peut pas croire</b> |   |   |   |   |   |   |   | <b>En qui on peut croire</b> |
| <b>De mauvaise réputation</b>       |   |   |   |   |   |   |   | <b>De bonne réputation</b>   |
| <b>Douteuse</b>                     |   |   |   |   |   |   |   | <b>Sûre</b>                  |
| <b>Qui ne dit pas la vérité</b>     |   |   |   |   |   |   |   | <b>Qui dit la vérité</b>     |
| <b>Peu convaincante</b>             |   |   |   |   |   |   |   | <b>Convaincante</b>          |
| <b>Pas du tout experte</b>          |   |   |   |   |   |   |   | <b>Experte</b>               |
| <b>Pas vraie</b>                    |   |   |   |   |   |   |   | <b>Vraie</b>                 |

15) Je perçois un Influenceur Social qui ne précise pas sa collaboration avec une marque avec des hashtags comme « sponsorisé », « ad », ou aucune autre indication alors que le post est en effet sponsorisé, comme une personne :

|                               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |                           |
|-------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---------------------------|
| <b>Fausse</b>                 |   |   |   |   |   |   |   | <b>Sincère</b>            |
| <b>Malhonnête</b>             |   |   |   |   |   |   |   | <b>Honnête</b>            |
| <b>Pas fiable</b>             |   |   |   |   |   |   |   | <b>Fiable</b>             |
| <b>Pas digne de confiance</b> |   |   |   |   |   |   |   | <b>Digne de confiance</b> |

|                                     |  |  |  |  |  |  |  |                              |
|-------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|------------------------------|
| <b>Pas crédible</b>                 |  |  |  |  |  |  |  | <b>Crédible</b>              |
| <b>Biaisée</b>                      |  |  |  |  |  |  |  | <b>Non biaisée</b>           |
| <b>En qui on ne peut pas croire</b> |  |  |  |  |  |  |  | <b>En qui on peut croire</b> |
| <b>De mauvaise réputation</b>       |  |  |  |  |  |  |  | <b>De bonne réputation</b>   |
| <b>Douteuse</b>                     |  |  |  |  |  |  |  | <b>Sûre</b>                  |
| <b>Qui ne dit pas la vérité</b>     |  |  |  |  |  |  |  | <b>Qui dit la vérité</b>     |
| <b>Peu convaincante</b>             |  |  |  |  |  |  |  | <b>Convaincante</b>          |
| <b>Pas du tout experte</b>          |  |  |  |  |  |  |  | <b>Experte</b>               |
| <b>Pas vraie</b>                    |  |  |  |  |  |  |  | <b>Vraie</b>                 |

16) Indiquez votre degré d'accord pour les affirmations suivantes :

|   | Pas du tout d'accord | Plutôt pas d'accord | Ni d'accord, ni en désaccord | Plutôt d'accord | Tout à fait d'accord |
|---|----------------------|---------------------|------------------------------|-----------------|----------------------|
| <i>« J'achèterais plus volontiers un produit lifestyle proposé par un Influenceur Social qui révèle sa collaboration avec une marque. »</i> |                      |                     |                              |                 |                      |
| <i>« Le contenu posté par les Influenceurs Sociaux sur Instagram influence mon comportement d'achat des produits lifestyle. »</i>           |                      |                     |                              |                 |                      |
| <i>« Je peux sympathiser plus facilement avec des Influenceurs Sociaux qu'avec des modèles professionnels. »</i>                            |                      |                     |                              |                 |                      |

|   |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|
| <p>« Même s'il s'agit d'un post sponsorisé, j'achèterais quand même un produit lifestyle proposé par un Influenceur Social qui ne révèle pas sa collaboration avec la marque en question. »</p> |  |  |  |  |  |
| <p>« Une marque va toujours présenter son produit comme étant le meilleur de sa catégorie, tandis qu'un Influenceur Social sera plus honnête. »</p>   |  |  |  |  |  |
| <p>« J'achèterais plus volontiers un produit recommandé par un Influenceur Social si celle-ci propose un code de réduction de prix valable sur l'achat de ce produit. »</p>                     |  |  |  |  |  |
| <p>« Le comportement d'achat de mes pairs est plus impacté par des Influenceurs Sociaux que le mien. »</p>  |  |  |  |  |  |
| <p>« Les Influenceurs Sociaux sur Instagram n'ont aucun impact sur mon comportement d'achat des produits lifestyle. »</p>   |  |  |  |  |  |
| <p>« Les Influenceurs Sociaux influencent mon goût pour les vêtements et la façon dont je m'habille. »</p>  |  |  |  |  |  |
| <p>« Le contenu posté par les Influenceurs Sociaux sur Instagram influence le panier de</p>   |  |  |  |  |  |

|   |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|
| <i>produits que je voudrais peut-être acheter dans le futur. »</i>  |  |  |  |  |  |
| <i>« Le fait qu'un Influenceur Social propose un code promotionnel à valoir sur l'achat d'un produit lifestyle ne m'incite pas à acheter ce produit si je n'en ai pas besoin. »</i>   |  |  |  |  |  |
| <i>« Je trouve qu'un Influenceur Social qui propose un code promotionnel pour l'achat d'un produit lifestyle dépasse le rôle qu'il joue, et je n'aime pas cela. »</i>   |  |  |  |  |  |
| <i>« Les codes promotionnels proposés par les Influenceurs Sociaux sur Instagram sont toujours intéressants. J'achète régulièrement des produits en utilisant ces codes, même quand je n'en ai pas besoin à ce moment-là. »</i> |  |  |  |  |  |

**Signalétique :**

Nous arrivons dans la dernière partie du questionnaire, celle-ci reprend quelques informations supplémentaires vous concernant.

Pour rappel, toutes ces informations, ainsi que le reste du questionnaire, resteront strictement anonymes et seront exclusivement utilisées dans le cadre mon travail de fin d'études.

17) Vous êtes

|          |
|----------|
| Flamande |
| Wallonne |

18) Quel est votre statut professionnel en ce moment ?

|                     |
|---------------------|
| Ouvrière            |
| Employée            |
| Cadre               |
| Fonctionnaire       |
| Etudiante           |
| Indépendante        |
| Demandeuse d'emploi |
| Sans emploi         |
| Autre, précisez :   |

**Fin du questionnaire**

Vous êtes arrivée la fin du questionnaire. J'aimerais vous remercier, encore une fois, pour le temps que vous avez pris pour répondre à cette enquête. Cela contribue énormément à mes recherches.

Laura Delrue, étudiante à l'UCL Mons, Master 60 en Sciences de Gestion, spécialisation Marketing Communication.