

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!



Neue Fakten zu Pinterest mit Grafiken zum Pinterest-Facebook-Vergleich



Quelle: www.rohinie.eu

ROHINIE.COM Limited . 6 Bath Street . Ashby de la Zouch . LE65 2FH . UK Registered
in England and Wales No. 7590879 Telefon: +44 1530 588476 E-Mail: blog@rohinie.com
Twitter: @rohiniecomde Internet: www.rohinie.com (english) & www.rohinie.eu (deutsch)



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Fakten zu Pinterest

Pinterest, der Social-Media-Liebling des Jahres 2012, ist ein Paradies für Käufer.

Pinterest ist im Internet der Ort, auf dem Menschen neue Trends erkennen und finden sowie eruieren können, was sie wollen und benötigen.

Pinterest ist das "must-have"-Tool um Ihre Zielgruppe zu erreichen und den Vertrieb, besonders im B2C-Marketing, zu unterstützen.

Sie sind noch nicht davon überzeugt, dass auch Sie Pinterest Ihrem Marketing-Mix hinzufügen sollen? Dann sollten Sie sich einmal mit diesen Fakten zu Pinterest beschäftigen! Sie unterstreichen die Notwendigkeit des Einsatzes von Pinterest für alle Marketingverantwortlichen und zeigen die Attraktivität von Pinterest als Einkaufsstadt auf.

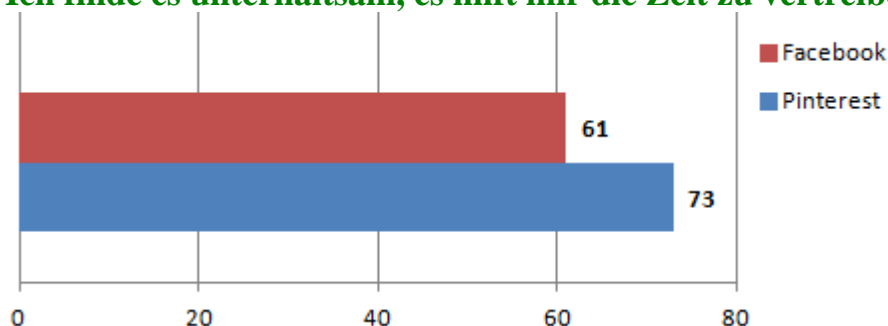
Pinterest wuchs rasant im letzten Jahr!

Lt. der US-Agentur Compete hatte Pinterest im September 2012 bereits 25,1 Millionen einzigartige Besucher und scheint auf dem richtigen Weg zu sein, um weiter zu wachsen.

Gründe für die Nutzung von Pinterest & Facebook

Die nachfolgenden Fakten sollten gerade im deutschsprachigen Raum das Nachdenken anregen, um die "Ich-mache-nur-Facebook"-Strategie in Unternehmen zu überwinden und Pinterest als gleichwertigen Teil der eigenen Marketingstrategie zu erkennen:

Ich finde es unterhaltsam, es hilft mir die Zeit zu vertreiben





Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz

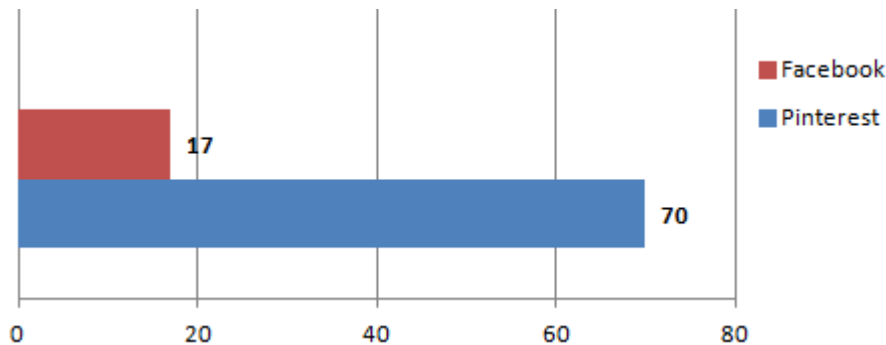


MEHR Gewinn

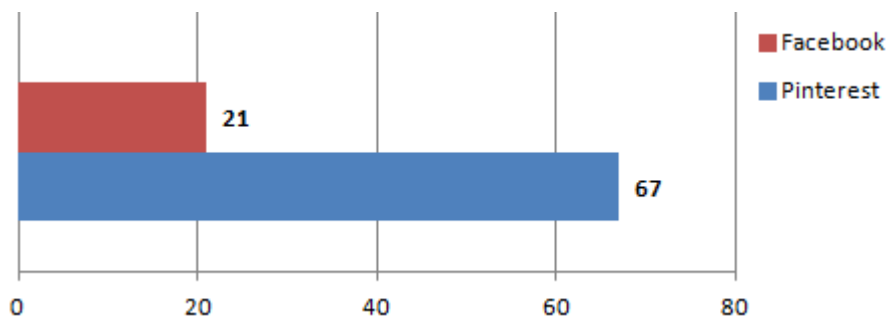


Dafür sind wir da!

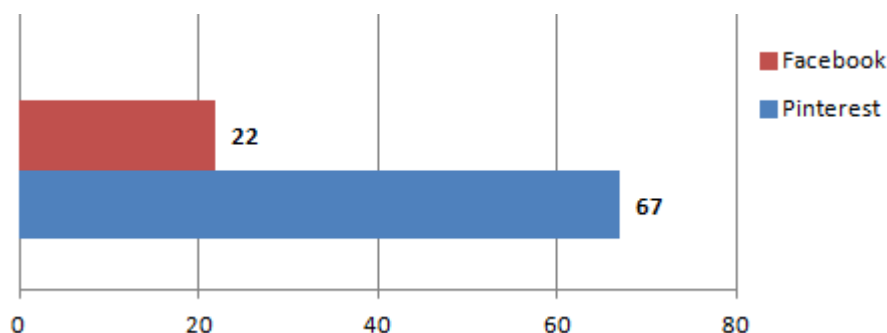
Ich möchte Einkaufsinspirationen erhalten



Ich möchte Dinge, die mir gefallen, finden und verfolgen



Ich möchte die neuesten Trends über Dinge die ich mag, z.B. Mode oder Wohnkultur, finden und darüber informiert bleiben





Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz

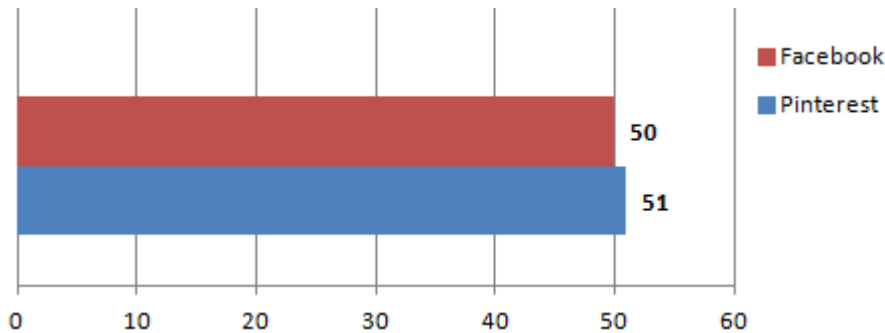


MEHR Gewinn

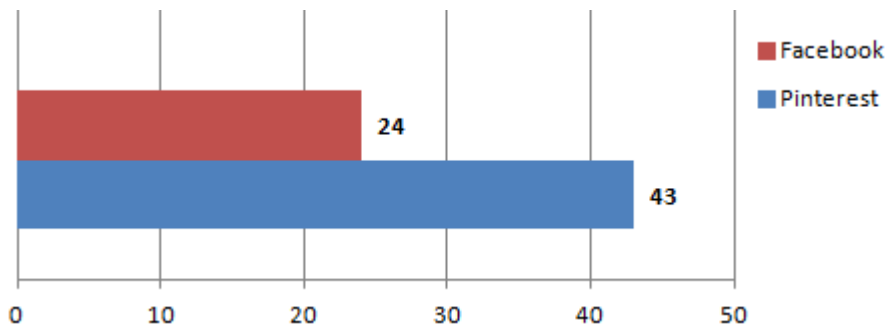


Dafür sind wir da!

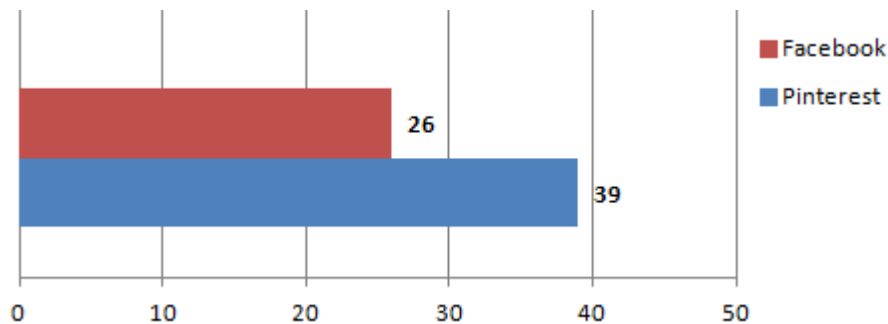
Ich möchte mich mit Menschen verbinden, die ähnliche Stile und Interessen haben



Ich will mit Einzelhändlern und Marken, mit denen ich mich identifiziere, in Verbindung bleiben



Ich möchte spezielle Angebote von Einzelhändlern und Marken bekommen



Quelle: Bizrate Insights Social Images Sharing and Online Shopping Series 3, August 2012



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Wenn Sie die Bedeutung von Pinterest als Verkaufsinstrument erkannt haben, dann geht es nun um die erfolgreiche Umsetzung der neuen Erkenntnisse.

Wie bei allen Formen des Social-Media-Marketing müssen Sie auch für Pinterest einen Plan entwickeln, um aus Besuchern Käufer zu machen. Durch seine visuelle Ausrichtung hebt sich Pinterest deutlich von mehr textbasierten Plattformen und Netzwerken ab.

Hier sind sechs Tipps, die Ihnen bei der Umsetzung Ihrer Pinterest-Strategie helfen werden:

Suche & Inspiration!

Erforschen Sie was andere Unternehmen einschließlich Ihrer Wettbewerber auf Pinterest machen und wie sie es machen! Verbringen Sie etwas Zeit damit zu ermitteln, was auf Pinterest in Ihrer Branche gerade aktuell ist. Nutzen Sie die Pinterest-Kategorien zur Vereinfachung Ihrer Nachforschungen.

Vorschlag: Verwenden Sie die Erkenntnisse Ihrer Suche auch und gerade dazu, sich und Ihre Angebote so zu präsentieren, dass sie sich vom allgemeinen Trend positiv abheben und durch die Art der Darstellung auffallen und Interesse sowie Neugierde erregen.

Setzen Sie Ihre "Duftnote"!

Richten Sie Ihre Heimatbasis auf Pinterest ein. Natürlich ist es auch sehr wichtig, die Regeln und ungeschriebenen Gesetze auf der Plattform Pinterest zu kennen und einzuhalten. Lesen Sie dazu auch unseren Artikel [Goldene Regeln auf Pinterest](#) in diesem Blog!

Vorschlag: Integrieren Sie einen 360°-Blick auf Ihr Unternehmen in Ihre Firmenpräsentation auf eine Art, die auf Pinterest mitschwingt. Übernehmen Sie Ihre Firmenfarben, Ihr Firmenschriftart und Ihre visuellen Darstellung zur Schaffung eines zu Ihren anderen Bemühungen passenden Auftritts auf Pinterest.

Bestimmen Sie welche Inhalte Sie veröffentlichen!

Angesichts der Bedeutung, die Pinterest als ein Treffpunkt für Käufer und Interessenten hat, ist es eine sehr gute Idee, neue Trends und Ideen auf der Plattform zu präsentieren. Machen Sie daher Ihre Präsentation auf Pinterest visuell ansprechend und verbinden Sie die mit Ihrer WEB-Seite und Ihren anderen Aktivitäten.



Vorschlag: Kondensieren Sie Informationen in Bezug auf Stile, Trends und How-tos in einfache Visuals. Denken Sie dabei an ein Magazin-Seitenlayout, dass sich auf Ihr Produkt-Angebot bezieht.

Kuratieren Sie anderer Leute Inhalte auf Pinterest!

Wie auf anderen sozialen Plattformen auch sollten Sie auf Pinterest ein "ich-ich-ich"-Denken vermeiden. Entwickeln Sie sich auf Pinterest mit der Zeit zu einem geschätzten Trendsetter, in dem Sie Inhalte anderer Nutzer, die thematisch zu Ihrem Angebot passen, in Ihren Auftritt integrieren.

Integrieren Sie Handlungsaufrufe!

Bauen Sie in die Beschreibungen Ihrer Pins Aufrufe zum Handel ein und machen Sie auf diesem in der Praxis erfolgreichem Wege auf Besuchern Käufer.

Vorschlag: Veröffentlichen Sie auf keinen Fall laute und marktschreierische Werbung, aber verlinken Sie alle Ihre Fotos und Videos mit der entsprechenden Seite auf Ihrer WEB-Seite, in Ihrem Blog oder in Ihrem Shop.

Messen Sie Ihre Ergebnisse auf Pinterest!

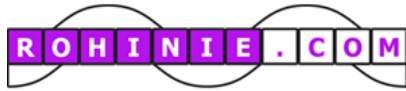
Verfolgen Sie die Verkäufe und anderen vertrieblichen Aktivitäten, die mit Ihren Bildern auf Pinterest erzielt werden. Verwenden Sie Tracking-Codes, um Ihre Analyse zu erleichtern.

Fazit: Die Einbindung von Pinterest in den Marketing-Mix sorgt auf Grund der visuellen Ausrichtung und die Konzentration auf Bilder und Videos für einen spürbaren Anstieg des Online-Erfolgs in den sozialen Medien.

Natürlich hören wir oft von Verantwortlichen Aussagen wie "Ich mache doch schon Facebook" oder "Mir wird das alles zu viel" oder "Schon wieder so ein neumodischer Kram, in Deutschland brauche ich so etwas doch gar nicht".

Diese Aussagen greifen zu kurz. Derzeit, im November 2012, hat Pinterest im deutschsprachigen Raum natürlich noch nicht die Bedeutung wie im englischsprachigen Raum. Aber wie sah es vor einigen Jahren mit Facebook aus? Die Situation ändert sich. Der frühe Vogel fängt den Wurm, den Bedenkenträger bestraft die Zeit.

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Haben Sie persönliche Fragen zu Pinterest? Benötigen Sie Unterstützung beim Start oder möchten Sie die Grundkonfiguration als Dienstleistung machen lassen? Klicken Sie einfach auf **Kontakt** - wir sind für Sie da.

Wenn Ihnen dieser Artikel geholfen hat empfehlen Sie uns bitte weiter. Vielen Dank dafür.

Mehr Informationen:

www.rohinie.eu

ROHINIE.COM Limited . 6 Bath Street . Ashby de la Zouch . LE65 2FH . UK Registered
in England and Wales No. 7590879 Telefon: +44 1530 588476 E-Mail: blog@rohinie.com
Twitter: @rohiniecomde Internet: www.rohinie.com (english) & www.rohinie.eu (deutsch)