



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

wichtige Pinterest-Einblicke!



Quelle: www.rohinie.eu



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Machen Sie vielleicht als gestandener Mann einen großen Bogen um Pinterest weil Sie gehört haben Pinterest ist ein von Hausfrauen dominiertes Netzwerk? Wenn das so sein sollte verzichten Sie dünnelhaft auf eine effektive Marketingmöglichkeit, egal ob Sie vorrangig im B2B, B2C oder non-profit-Bereich tätig sind.

Als Social-Media-Antwort auf [scrapbooking](#) begann Pinterest als eines der ganz wenigen Netzwerke deren "Early Adopters" Frauen waren. Der kometenhafte Aufstieg von Pinterest in diesem Jahr sorgte allerdings dafür das sich dies änderte.

Wie bei anderen Möglichkeiten und Neuerungen auch ist es sehr wichtig frühzeitig seinen eigenen Platz auf Pinterest zu besetzen, möglichst bevor die Konkurrenz auftaucht.

Hier bekommen Sie einige auf Daten gestützte Erkenntnisse über Pinterest. Diese sollten auch einen eingefleischten Macho davon überzeugen, dass es an der Zeit ist, auf Pinterest Stellung zu beziehen. Die Daten wurden von der britischen Agentur Tamba erhoben, die originale Infografik finden Sie [hier](#).

Das Publikum verändert sich!

Im März 2012 waren bereits 28% der Pinterest-User männlich. Dies ist ein gravierender Anstieg, denn im Januar waren es erst 20%. Das stellt eine deutliche Verschiebung in einer kurzen Zeitspanne dar.

Schlussfolgerung: Wenn Ihre bevorzugte Zielgruppe vielleicht derzeit noch nicht aktiv auf Pinterest ist muss man aber davon ausgehen, dass es bald so weit ist. Daher sollten Sie vorsorglich zeitnah mit der Planung und Realisierung Ihres Pinterest-Auftritts beginnen. Zu diesem Zweck ist es sinnvoll Ihre eigenen Möglichkeiten zu analysieren.

Das Publikum ist nicht zu jung und nicht zu alt!

Etwa 4 von 5 Pinterest-Nutzern im Monat März 2012 waren im Alter von 25 bis 54 Jahren. Weiterhin verteilen sich die Sub-Altersgruppen recht gleichmäßig im Netzwerk.

Schlussfolgerung: Bei der Breite der Verteilung nach Altersgruppen darf man nicht davon ausgehen, dass die Mehrzahl der Teilnehmer auf Pinterest Muttis sind, die zu Hause zu viel Zeit haben. Man muss vielmehr davon ausgehen, dass der Stil der Präsentation auf Pinterest



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten Höheren Umsatz MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

eine Art Augenschmauß quer durch alle Altersgruppen ist. Auf Pinterest angemeldet zu sein bedeutet einfach visuellen Inhalt bequem zu konsumieren.

Das Publikum ist engagiert und aktiv!

Die durchschnittliche Verweildauer auf Pinterest betrug im März 2012 etwa 14,2 Minuten pro Besuch und es gab täglich rund 4 Millionen eindeutige Besucher.

Schlussfolgerung: Die Nutzer sind auf Pinterest um sich zu engagieren. Sie suchen Informationen und Spaß. Finden Sie heraus wie Sie Ihr Angebot und Ihre Produkte am besten auf dieser Plattform zugänglich machen. Denken Sie dabei auch an eine gut organisierte Darstellung Ihrer Inhalte damit sich Ihre Besucher auf Ihren Boards wohl fühlen und sich mit Ihnen identifizieren und aktiv werden (Like, Repin, Kommentare).

Das Publikum ist motiviert von Pinterest aus andere Seiten zu besuchen!

Der Pinterest-Anteil für Verweise auf andere WEB-Seiten stieg von 0,85% im Januar auf 1,05% im Februar, während die Anteile von Facebook und Twitter im gleichen Zeitraum zurück gingen. Im Juli 2012 lag der Anteil bereits bei 1,19% und hat damit Bing und Twitter überholt, im August 2012 wurde mit 1,84% auch Yahoo übertroffen (Quelle: Shareholic).

Schlussfolgerung: Mehr als bei anderen Plattformen sollten Sie davon ausgehen, dass die Benutzer bereit sind Pinterest zu verlassen und auf Ihre Seite zu wechseln. Das heißt, ein gelungener Pinterest-Auftritt verleitet viel leichter zum Betreten Ihrer eigentlichen Homepage bzw. Ihres Shops. Sie sollten daher unbedingt gewährleisten, dass Ihre Bilder immer mit dem richtigen Link versehen sind, um engagierte Besucher nicht durch fehlerhafte oder tote Links zu verärgern – Sorgfalt kommt vor Masse.

Das Publikum hat Kaufkraft!

Rund 50% der Benutzer und Benutzerinnen verfügen über ein Haushalt-Netto-Einkommen von 50.000\$ und mehr. Fast ein Zehntel der Teilnehmer nennen 100.000\$ und mehr ihr eigen.

Schlussfolgerung: Da das Pinterest-Publikum meistens auch über die finanziellen Mittel verfügt um die Dinge, die gefallen, auch zu kaufen, sollten Sie die Dinge, die Sie anbieten, im besten Licht erscheinen lassen. Dazu gehören auch Zusatzinformationen wie z.B. welches Outfit lässt sich gut miteinander kombinieren, wie funktioniert ein bestimmtes Gerät oder wie sehen die Spezialitäten aus der Küche auf dem Teller aus. Wichtig ist es auch den Kaufvorgang so einfach wie möglich zu machen.



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Das Publikum ist Smartphone-begeistert!

Über 250.000 Pinterest-Apps für das iPhone wurden bereits herunter geladen.

Schlussfolgerung: Ein Smartphone ist ein “immer-bereit”-Gerät. Planen Sie daher Ihren Auftritt so weit irgend möglich für die problemlose Nutzung durch diese Geräte. Seien Sie kreativ in der Art und Weise wie Sie Pinterest für Interessenten mit verschiedenen Internet-Geräten nutzen. Denken Sie daran das rund ein Drittel der Nutzer ein Smartphone dazu nutzt Bilder von Dingen, die gefallen, herunter zu laden.

Die Publikumsinteressen verlagern sich!

Wir befinden uns auf Pinterest nicht mehr länger nur im Land des Kunsthandwerks. Zu den Top-Ten der Interessensgebiete auf Pinterest zählen heute Mode-Designer und ihre Kollektionen, Musik, Kunst, Weinberge und Weintourismus, Kunsthandwerk (es ist nicht tot), Public Relations, Suchmaschinenoptimierung und Grafik-Design. Wenn Sie sich diese Liste ansehen werden Sie erkennen, dass sich die Interessen sehr unterschiedlich sind und viele Lebensbereiche abdecken.

Schlussfolgerung: Jedes Unternehmen kann einen Weg finden um das eigene Angebot ansprechend zu präsentieren. Das kann mit Fotos, Bildern, Infografiken, Text und Videos erfolgen.

Fazit: Sie haben nun einige neue Erkenntnisse über Pinterest erhalten. Einige vorhandene Vorurteile sollten sich erledigt haben. Wann fangen Sie mit der Planung und Umsetzung an?

Haben Sie persönliche Fragen oder möchten Sie eine persönliche Beratung? Klicken Sie einfach auf [Kontakt](#) – wir sind gerne für Sie da!

Wenn Ihnen diese Informationen gefallen haben empfehlen Sie uns bitte weiter. Vielen Dank dafür.

Mehr Informationen:

www.rohinie.eu