100 PINTEREST TIPS VOOR BEDRIJVEN!

Jody Hoogendoorn

ZET PINTEREST EFFECTIEF IN VOOR MEER TRAFFIC EN VERKOOP

Pinacademie.nl

IF FACEBOOK IS SELLING THE PAST
AND TWITTER THE PRESENT,
PINTEREST IS OFFERING THE FUTURE.

AND THE FUTURE IS WHERE
MARKETERS WANT TO LIVE

BEN SILBERMAN
CEO PINTEREST

Pinacademie.nl | T. 06 317 437 74 | welkom@pinacademie.nl

ZET PINTEREST EFFECTIEF IN

Een goede start of advies voor verbetering?

Ik ben Jody Hoogendoorn en sinds de start ben ik actief op Pinterest als een van Nederlands early adaptors. Niet alleen heb ik nu bijna 200.000 volgers en sta ik in de Top 5 van Nederlandse pinners, ik heb steeds alle ontwikkelingen van het begin af aan gevolgd. Als Marketing en Communicatie specialist zet ik deze kennis in om bedrijven succesvol te laten zijn op Pinterest.

Veel bedrijven zie ik bezig met Pinterest. Helaas niet altijd op de juiste manier waardoor het niet het gewenste resultaat oplevert. Het blijft dan bij plaatjes kijken en levert geen traffic op naar de site, blog of webshop.

Pinterest werkt echt anders dan Facebook of Instagram. Door de juiste strategie haal je meer uit Pinterest en zet je het als dé trafficmachine in om meer pageviews en verkoop via je website te behalen

Ik help je graag deze kansen en mogelijkheden optimaal te benutten.

Pinacademie.nl
Jody Hoogendoorn
Pinterest Expert

INHOUD

De kracht van Pinterest 5

Pinterest is het nieuwe Google 5
Pinterest: de cijfers 5
Met Pinterest trek je bezoekers naar je website 6
Pins hebben een lange levensduur 7
4 extra redenen om te starten met Pinterest 8

Wat kan ik voor je doen 10

Pinterest Advies
Pinteresty Account Analyse
Gratis Pinterest Webinar
Pinterest basis
Pinterest vervolg
Opzet en beheer Pinterest Account

100 Pinterest tips voor bedrijven 13

Start met een plan! 13
Vul het hele account volledig in 15
Borden voor je pins 16
Aan de slag met pins 18
Hoe krijg je meer volgers? 25
Statistieken: meten is weten! 26
Adverteren en de Koopknop 27
Nu jij 28

DE KRACHT VAN PINTEREST

Pinterest is anders dan andere social media. Mensen op Pinterest plannen voor de toekomst: van gezonde maaltijd tot leuke zomer outfit, van perfecte huwelijksdag tot nieuwe interieur, van vakantie tot doe-het-zelf klussen. Het gaat om het opslaan en verzamelen van interesses: dingen die je kunt doen, maken of kopen. En dat doe je door middel van afbeeldingen die linken naar een website.

Pinterest is het nieuwe Google

Gebruikers van Pinterest verzamelen afbeeldingen in hun interessemappen (borden). Al die afbeeldingen linken naar een website en worden door anderen met dezelfde interesses gedeeld oftewel "gerepind". Hoe vinden zij die afbeeldingen van hun interesses? Door gebruik te maken van zoekwoorden en categorieën binnen Pinterest. Door hier als bedrijf goed op in te spelen en Pinterest te zien als zoekmachine genereert het traffic naar je website, webshop of blog. Pinterest is namelijk meer "zoeken" dan "social". En dus veel minder een social media platform.

Veel gebruikers van Pinterest geven aan dat zij eest zoeken in Pinterest in plaats van in Google.

Naast de afbeeldingen binnen Pinterest worden ook artikelen, producten en andere interesses direct van websites op Pinterest geplaatst. Zorg dus dat jouw website hier op ingericht is en afbeeldingen in één klik gepind kunnen worden. Je plaatst dus niet alleen zelf pins op Pinterest. Ook bezoekers van jouw website zorgen dat jouw product of artikel gedeeld wordt op Pinterest.

Pinterest: de cijfers

Pinterest heeft wereldwijd 300 miljoen gebruikers. De grootste groep, 70% bestaat uit vrouwen. Daarvan is 30% in de leeftijdsgroep van 35 - 44 jaar. De dagelijks actieve gebruikers zijn over het algemeen jonger dan 40 jaar. Ondanks het grote aantal vrouwen, stijgt het aantal mannen dat actief bezig is met Pinterest wereldwijd razendsnel. In Nederland groeit Pinterest hard en zijn er inmiddels 3 miljoen pinners.

De top categorieën zijn:

- Eten & Drinken
- Doe-het-zelf
- Interieur
- Reizen.

Onderzoek van Ahology toont aan dat Pinterest inspireert tot actie. Bijna 2/3 van de actieve Pinners en 84% van de dagelijkse Pinners zijn door Pinterest geïnspireerd om een keer per week of vaker iets nieuws te proberen. Bijna 73% van de actieve Pinners en 89% van de dagelijkse Pinners geeft aan dat ze iets nieuws hebben gekocht nadat ze het op Pinterest ontdekt hebben.

Bestaat jouw grootste doelgroep uit vrouwen en valt de activiteit van jouw bedrijf binnen de meest voorkomende interesses? Dan kun je niet om Pinterest heen! Voor merken, retail, magazines, webshops, e-commerce en bloggers biedt het enorm veel mogelijkheden. Maak gebruik van de kracht van PInterest en genereer een continue stroom traffic naar je website.

Pinterest brengt bezoekers naar je website

Door content te ontwikkelen voor en te plaatsen op Pinterest, genereer je traffic naar je website. Bezoekers die je vervolgens verleidt je producten te kopen of diensten af te stemmen.

Alleen maar je product- of catalogusfoto's op Pinterest "gooien" heeft weinig effect. Pinterest vraagt een andere aanpak. Bied meerwaarde met goede omschrijvingen, goede afbeeldingen en informatie die past bij dit platform om de bezoekers te verleiden tot een klik naar je website. Gebruikers van Pinterest zijn veel minder geneigd tot interactie zoals op Facebook en Twitter. Ook dat is even wennen. Er is een andere strategie noodzakelijk voor het gewenste resultaat. Weet je eenmaal wat voor jou werkt, dan merk je dat je meer bezoekers naar je website trekt.

Pins hebben een lange levensduur

Eén van de interessante dingen van Pinterest is dat pins heel erg lang actief zijn en verkeer naar je website blijven genereren. Links op andere social media verbleken in vergelijking met Pinterest. De levensduur van een link op Twitter is ongeveer 2,8 uur. Op Facebook is dit ongeveer 3,2 uur. De levensduur van een Pin kan wel 7 maanden tot jaren zijn. Dat is ongekend lang!

Een andere factor is dat 80% van alle pins, repins zijn. Hier uit blijkt nog eens hoe viraal de inhoud op Pinterest is en dit maakt het steeds moeilijker Pinterest te negeren. Pinterest is veel meer dan maar een vrouwendingetje en veel meer dan een online prikbord. Pinterest genereert traffic naar je website. Meer dan andere social media. Daarnaast zijn mensen op Pinterest eerder bereid een merk te volgen dan via andere social media. Uit cijfers van Amerikaanse gebruikers blijkt ook nog eens dat pinners zeer bereid zijn tot kopen en meer omzet genereren dan bijvoorbeeld traffic via Facebook of Twitter.

4 extra redenen om te starten met Pinterest

1. Pinterest wordt gedomineerd door gebruikers die zelf content op het platform plaatsen en delen. Niet door merken of bedrijven die hun boodschap pushen. Maak het daarom zo makkelijk mogelijk voor je webbezoekers om jouw content te delen.

2. Pinterest wordt gebruikt als een online catalogus: 70 procent van de mensen die Pinterest gebruiken, zetten het in om ideeën op te doen van wat zij online kunnen kopen. In Amerika noemen duizenden e-commerce sites Pinterest als een van de top verwijzers naar hun websites.

3. Pinterest genereert vertrouwen: volgens een enquête uitgevoerd door SocialMouths vertrouwen consumenten informatie op Pinterest meer dan informatie op Facebook of Twitter.

4. Pinterest is perfect voor het bereiken van vrouwelijk publiek. Wil jij een groot vrouwelijk publiek bereiken, zet dan Pinterest in. 80% van de gebruikers is vrouw.

Vragen over Pinterest? Ga naar Pinacedemie.nl

Neem contact op via T. 06 317 437 74 of email naar welkom@pinacademie.nl

WAT KAN IK VOOR JE DOEN?

Pinterest Power Training

PRAKTISCHE HANDS-ON TRAINING WAARIN JE LEERT

- Hoe je een Pinterest-account optimaal inricht voor maximaal resultaat.
- Welke soorten pins er zijn en welke het meest geschikt zijn voor jouw bedrijf.
- De eisen waaraan een goede pin moet voldoen zodat mensen doorklikken naar de website.
- Hoe je groepsborden strategisch inzet.
- Hoe je je website Pinterest-vriendelijk maakt.
- Wat wel en wat werkt niet werkt op Pinterest.
- De nr. 1 tool om pins in te plannen.
- Jouw Pinterest strategie voor het beste resultaat.
- Statistieken: waar moet je op letten
- Uitleg Pinterest adverteren (basis)

De training duurt ongeveer 4 uur en is geschikt voor een-op-een, groepen en teams.

De training wordt op maat gemaakt voor zowel beginners als gevorderden.

Pinterest Power Strategie Traject

LEREN, UITBESTEDEN EN ZELF DOEN MET EEN OPTIMAAL PINTERESTACCOUNT BESTAAT UIT DE VOLGENDE ONDERDELEN:

- Het Strategietraject start met de Pinterest Power Training op Maat zoals hiernaast beschreven.
- Na de training neem ik het inrichten van een nieuw account of het optimaliseren een bestaand Pinterestaccount voor mijn rekening. Je hebt daar geen omkijken naar.
- Ontwerpen huisstijl pin in Canva ncl. twee voorstelrondes (inclusieonline uitleg Canva indien nodig van ongeveer 1 uur).
- Inrichten planningstool Tailwind (dé tool voor Pinterest) Inclusief online uitleg van ongeveer 1 uur bij overdracht.
- Ik blijf een maand beschikbaar voor vragen.
- 3 maanden Pinterest statistieken met tips en adviezen per e-mail.

Overige opties

- Account Check
- Account opzet of Account optimalisatie
- Accountmanagement (minimaal per 3 maanden)

Meer informatie? Bel 06 317 437 74 of mail naar welkom@pinacademie.nl

START MET EEN PLAN!

1. Pinterest is een zoekmachine, zet het dus ook in als een zoekmachine. Welke zoekwoorden zijn belangrijk zijn voor jouw bedrijf?

2. Bedenk hoe je jouw doelgroep bereikt met pins van jouw bedrijf, blog of webshop.

3. Maak heldere, meetbare targets wanneer je met Pinterest aan de slag gaat.

4. Lees alle tips en brainstorm eerst met een team over de onderwerpen waarover jij kunt pinnen.

5. Bedenk hoe de producten of diensten van jouw bedrijf passen bij de interessegebieden die goed werken op Pinterest.

6. Op Pinterest draait alles om afbeeldingen. Zijn er voldoende goede afbeeldingen beschikbaar binnen je organisatie of is er iemand die dit zelf kan maken?

7. Pluk nooit zomaar afbeeldingen van internet. Bij afbeeldingen heb je te maken met copyright, ook bij afbeeldingen van Google Afbeeldingen. Laat indien nodig goede foto's maken of koop stockfoto's. Er zijn diverse goede stockfoto-sites waar je gratis foto's kunt downloaden.

8. Houd bij fotoshoots ook rekening met staande afbeeldingen speciaal voor Pinterest..

9 Geef afbeeldingen bij het oploaden op je website altijd goede omschrijvingen mee, zowel in de naam als in de alt-tekst. Dit is niet alleen goed voor Google, maar ook Pinterest maakt hier gebruik van.

10 Denk vooraf goed na over de onderwerpen die je wilt pinnen en de bijbehorende borden die je daarvoor maakt. Maak borden die passen bij jouw merk en visie. Pin niet alles in het bord recepten, maar splits dit in borden zoals ontbijt, lunch, diner, taarten (of Italiaanse recepten, Aziatisch etc. of voor-, hoofd-, nagerechten). Pin ook niet alles in het map mode, maar splits het in borden als zomermode, damesmode, tops & blouses, Jeans style, street style etc. Denk dus direct al na over een duidelijke onderverdeling voor je content.

11 Zorg dat je met je borden en pins aansluit bij de interesses van je doelgroep.

VUL HET HELE ACCOUNT VOLLEDIG IN

12 Vul je accountgegevens volledig in. Een open deur, maar te vaak is dit niet compleet ingevuld. In Pinterest is dit beslist echt noodzakelijk om goed gevonden te worden.

13 Voeg je logo of profielfoto toe.

14 Voeg een heldere en beschrijvende omschrijving toe bij het "Over jou" gedeelte waarin zoekwoorden verwerkt zijn. Je kunt maximaal 160 tekens gebruiken. Benut deze ruimte goed!

15 Maak direct een businessaccount aan waardoor je toegang hebt tot de gratis statistieken: meten is weten!

16 Claim je website. Doormee geef je aan dat je eigenaar bent van je website en wordt je profielafbeelding toegevoegd aan pins die afkomstig zijn van je site.

BORDEN VOOR JE PINS

17 Zorg dat je gevonden wordt door bij ieder bord passende titels met zoekwoorden te gebruiken.

18 Maak borden die aansluiten bij de interesses van je doelgroep en geef ze een duidelijke naam.

19 Vul altijd en categorie in bij je borden. Dit zorgt ervoor dat je beter gevonden wordt.

20 Zorg dat een bord mimimaal 10-20 pins bevat. Bij minder pins wordt het bord, en/of je account niet serieus genomen. Bij minder dan 5 pins ziet een bord er leeg uit.

21 Pinners volgen graag borden met veel pins.

22 Een account met 5 borden ziet er een beetje sneu uit. Minimaal 10 borden is goed om mee te starten. Je zult zien dat je er snel meer borden bij bedenkt om je pins in kwijt te kunnen.

23 Je kunt zoveel borden maken als je wilt, maar sla niet door. Pinners hebben gemiddeld 24 borden.

24 Geef je borden dezelfde eenduidige titels en uitstraling.

25 Gebruik duidelijke bordafbeeldingen. Zorg dat de afbeelding het onderwerp versterkt.

26 Zorg dat je huisstijl terug te zien is in je Pinterest-account.

27 Maak geen speciale bordcovers. Dit is zonde van je tijd. Kies een afbeelding (dit zijn de pins in dit bord) uit dat represenatief is voor dat bord en past bij jouw huisstijl.

28 Maak gebruik van geheime borden. Deze zijn niet zichtbaar voor anderen.

29 Zet je twee populairste borden (die waar het meest uit gerepind wordt) bovenaan.

30 Plaats je borden bovenaan als je seizoensgebonden of voor feest-dagen pint. Als het moment voorbij is, verplaats je deze borden weer naar een lagere positie.

31 Doe mee in groepsborden. Deze vind je via www.pingroupie.com.

32 Maak zelf groepsborden en nodig klanten, relaties of medewerkers uit hierin te pinnen.

33 Pin en repin goede content over jouw belangrijkste onderwerpen waardoor je borden een bron van inspiratie zijn voor volgers.

34 Gebruik geen hashtags in je accountbeschrijving, bordnamen en bordbeschrijvingen. Daar zijn ze niet clickable en dus totaal overbodig.

35 Zet je persoonlijke borden op geheim/verborgen zodat je doelgroepo deze niet ziet. Zorg voor een account dat voor hen aantrekkelijk is.

AAN DE SLAG MET PINS

36 Zorg dat een pin altijd doorlinkt naar de betreffende pagina op je website. Pins zonder link zijn een zonde op Pinterest.

37 Zorg dat je pins niet naar je homepage gaan, maar naar de betreffende pagina waar de pin over gaat. Voorkom dat mensen moeten zoeken in je website.Dan haken ze af

38 Hashtags waren lang not done op Pinterest. Sinds het najaar 2017 zijn ze echter in gebruik genomen.

39 Gebruik 2 tot 3 hashtags aan het einde van je pinsbeschrijving. Zorg dat ze goed passen bij de inhoud van je pin en voorkom dat ze te algemeen zijn.

40 Laat niet alleen het product zien, laat juist wat er mee kan.

41 Sharing is caring. Zorg dat je ook content pint van andere pinners die past bij jouw bedrijf en visie.

42 Food, interieur, kleur, organiseren, quotes, reizen, fashion zijn heel populair op Pinterest.

43 Ontwikkel zelf originele content

44 Gebruik je huisstijl waar mogelijk in je pins. Consistentie en herkenbaarheid zijn belangrijk

100 PINTEREST TIPS

45 Verticale pins worden vaker gerepind dan horizontale pins.

46 Pins met gezichten worden 30% minder gerepind.

47 Pin niet alleen je eigen content, maar repin juist ook content van anderen. Bij voorkeur van mensen die al fan zijn van jouw bedrijf of van toegevoegde waarde zijn in jouw branche. Zij zullen ook graag jouw content repinnen.

48 Goede foto's zijn een must, ze scoren echt beter! De minimale resolutie van een foto is 150 DPI

49 Installeer de Pinterest-browserknop. Zo kun je zelf heel makkelijk onderwerpen die je op internet tegenkomt pinnen. Hier vind je de eenvoudige beschrijving voor het installeren https://about.pinterest.com/en/browser-button-confirmation-page

50 Pin infographics, deze doen het goed op Pinterest.

51 Gebruik altijd zoekwoorden in je pin beschrijving. Zorg daarbij voor een beschrijvende omschrijving en geen opsomming van zoekwoorden.

52 Gebruik geen URL-afkorters zoals bit.ly. Deze werken niet in Pinterest en worden gezien als spam!

53 Je hoeft niet alleen foto's te pinnen. Je kunt ook andere soorten content pinnen zoals: video, muziek, pdf, powerpoint-presentaties, slideshare en GIFs

54 Pin "how-to"-instructies. Laat in je pin stap-voor-stap zien hoe je iets maakt. Dit werkt o.a. goed bij doe-het-zelfs-pins en recepten.

55 Deel voor-&-na afbeeldingen.

56 Maak gebruik van Rich Pins! Deze zijn er voor producten, recepten, artikelen en apps.

57 Pins met warme kleuren scoren beter dan pins met harde kleuren.

58 Denk verder dan alleen maar afbeeldingen van je producten pinnen. Wat zijn de voordelen van je product, wat kunnen mensen er mee? Laat dit zien. Geef tips en adviezen: zorg voor meerwaarde!

59 Pins met lichtere kleuren scoren beter dan pins met donkere kleuren.

100 PINTEREST TIPS

60 Zorg voor originele content, plaats niet zomaar wat mooie plaatjes. Dan sla je echt de plank mis.

61 Zijn er onderwerpen die niet meer interessant voor je zijn? Verwijder dan het betreffende bord. Je kunt het ook archiveren. Pinterest geeft je dan ook geen gerelateerde content meer over dat onderwerp.

62 Pin foto's die gerelateerd zijn aan je producten en zorg voor een juiste mix.

63 Repin van anderen. Denk daarbij aan pins die aansluiten bij jouw merk en visie.

64 Zorg voor actieve borden. Pin dus regelmatig in al je borden.

65 Kwaliteit is belangrijker dan kwantiteit. Gebruik geen slechte kwaliteit of te lage resolutie foto's.

66 Als je lid bent van een groepsbord, pin dan ook content van andere groepspinners op je eigen borden. Hierdoor zorg je voor engagement en zullen andere pinners jouw content ook vaker repinnen.

67 Plaats een pin altijd in het juiste bord.

68 Gebruik de speciale tool Tailwind om pin in te plannen. Gebruik deze link voor een maand gratis Tailwind: https://www.tailwindapp.com/i/w3b

69 Pin consistent en frequent. Bij voorkeur meerdere keren per dag in kleine hoeveelheden zodat je volgers regelmatig jouw pins in hun feed tegenkomen. Een goed gemiddelde is 10-15 pins per dag.

70 Spam of bulkpinnen (heel veel pins in 1x achter elkaar pinnen) is uit den boze. Een tool waarmee je pins kunt inplannen biedt uitkomst. Pin dus niet alles in 1 keer.

71 Pin diverse soorten content. Daarmee houd je het voor je volgers interessant en willen ze je blijven volgen

72 Promoot niet te veel. Als je alleen maar je bedrijf verkoopt en alleen maar eigen pins plaats, werkt dit tegen je. Het gaat er juist om dat je meerwaarde biedt en ook pins van anderen deelt.

73 Leer van je concurrenten. Wat pinnen zij?

74 Je kunt borden verdelen in secties (subborden). Doe dit niet, omdat je borden dan niet meer doorzoekbaar zijn. Dit is alleen handig voor privé-accounts.

75 Gebruik Call To Actions in je pinbeschrijvingen.

76 Gebruik Photoshop of Indesign om professionele pins te maken.

77 Alternatieven zijn de gratis tools Canva of Picmonkey om eenvoudig professionele afbeeldingen te maken.

78 Repin ook je oude content. Nieuwe volgers hebben dit niet gezien en zullen het graag delen.

79 Je kunt een Pin op verschillende borden plaatsen. Maar nooit tegelijkertijd, dat wordt gezien als spam. Zorg dat er een tijdje tussen zit. Zo verschiet je niet in 1x al je kruit.

80 Zet niet je hele catalogus of al je producten zomaar op Pinterest. Maak je afbeeldingen eerst geschikt voor Pinterest.

81 Bied bruikbare en waardevolle informatie met je pins

82 Test welke tijden voor jou het meeste resultaat opleveren.

83 Zorg dat je content visueel sterk is en in één oogopslag duidelijk en helder.

84 Pin regelmatig in al je borden. Niet alleen maar in je meest populaire borden

KRIJG MEER VOLGERS

85 Maak het je websitebezoekers gemakkelijk en installeer de Pin-It button op je website. Zo kunnen zij met een druk op de knop eenvoudig content van jouw website opslaan in hun borden op Pinterest.

86 Zorg dat alle pagina's op je website en/of blog een goede pinbare afbeelding bevatten.

87 Installeer de "Pinterest follow button" zodat je websitebezoekers met een druk op de knop je Pinterest-account kunnen volgen.

88 Installeer je populairste bord via een widget op je website. Je webbezoekers met een Pinterest-account zullen deze graag volgen.

89 Deel op je andere social media links naar je Pinterest-account, specifieke borden of pins.

90 Promoot een pin, een bord of je account ook in je e-mails.

91 Plaats het Pinterst-icoon in je e-mailhandtekening.

92 Leer van je volgers. Wat vinden ze leuk (wat wordt veel gerepind en geliked) en wat niet. Hoe vertaalt zich dit naar je assortiment?

94 Wees geduldig, je volgers groeien niet in 1 dag.

95 Geef altijd een reactie terug als iemand reageert op je pin. Interactie is niet vanzelfsprekend op Pinterest, reageer dus altijd als het wel gebeurd.

METEN IS WETEN!

96 Gebruik de gratis beschikbare Pinterest Analytics en leer hiervan. Je kunt alleen bij deze gegevens met een businessaccount.

97 Bekijk regelmatig je statistieken. Wat is bijvoorbeeld je best sco-

rende pin en kun je meer van dit soort pins maken? Welk bord heeft de meeste volgers?

98 Meet met Google Analytics hoeveel traffic Pinterest naar je website genereert en meet leadgeneratie en conversie.

98 Pinterest zorgt voor traffic naar je website. Zorg dus dat je pins correcte URL's bevatten.

100 Een foto zegt meer dan duizend woorden!

NU JIJ

Ga aan de slag met de tips.

Meer informatie over de Pinterest Power Training of accountmanagement uitbesteden?

bel 06 317 437 74 of mail naar welkom@pinacademie.nl

Jody Hoogendoorn