

SALE! 8 TIPPS FÜR ONLINESHOPS AUF PINTEREST

Veröffentlicht am 19. August 2021 von Milena

Wenn Du einen Onlineshop hast, möchtest Du maximale Umsätze erzielen. Auch bei Pinterest als zweitgrößte Suchmaschine gibt es Instrumente, die Du speziell für Onlineshops einsetzen solltest. Deswegen zeige ich Dir heute 8 Tipps für Onlineshops auf Pinterest!

Kategorie: [Pinterest Marketing](#)

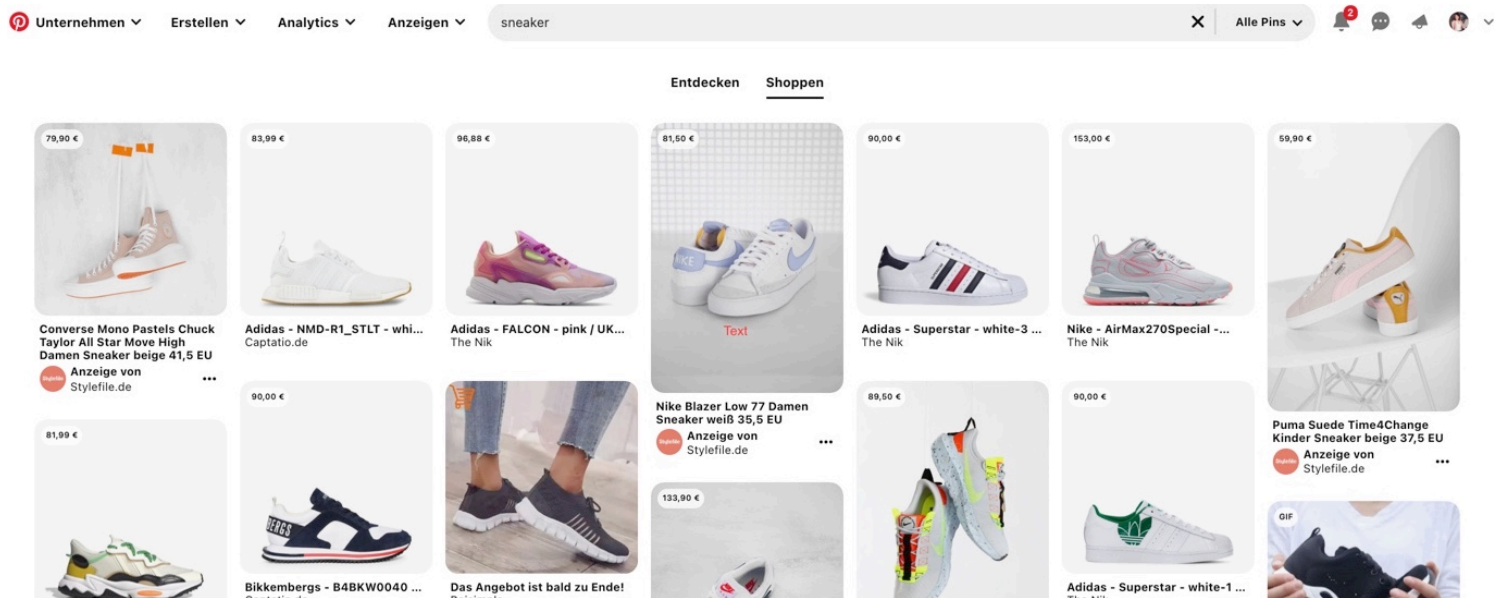


Wenn Du einen Onlineshop hast, möchtest Du natürlich maximale Umsätze erzielen. Dazu setzt Du meistens nicht nur auf Deinen Onlineshop, sondern auch auf soziale Medien und Suchmaschinen, um Deine Verkäufe zu steigern. Auch bei Pinterest als zweitgrößte Suchmaschine gibt es Instrumente, die Du speziell für Onlineshops einsetzen solltest. Deswegen zeige ich Dir heute 8 Tipps für Onlineshops auf Pinterest!

Pinterest baut Shopping Funktionen aus

Pinterest hat seine Shopping Funktionen in letzter Zeit stark ausgebaut. Diese Entwicklung resultiert aus der Tatsache, dass die Pinterest Nutzer 2x mehr ausgeben als auf anderen Plattformen und ihr Warenkorb im Vergleich 30% größer ist. Du kannst also auf Pinterest Menschen erreichen, die Freude am Shoppen haben und gern (mehr) Geld ausgeben.

Eine präzise Ausweitung der Shopping Funktionen zeigt sich in den Suchergebnissen. Wenn Du die Suche betätigst, findest Du nun neben dem Reiter „Entdecken“, den neuen Reiter „Shoppen“. Im Shoppen-Reiter findest Du organische und bezahlte Produktpins mit Preisangabe.



Was kannst Du also konkret tun, um den Kauf Deiner Produkte so easy wie möglich für die Pinterest Nutzer zu gestalten und gleichzeitig Deine Umsätze zu steigern?



Instrumente für Onlineshops

#1 Pinterest tag

Die technische Voraussetzung, um Deine Shopping Funktionen zu tracken und analysieren zu können, ist, den Pinterest tag in Deinem Onlineshop zu implementieren. Du hast damit die Möglichkeit, mehr über den Kaufprozess zu erfahren und diesen Schritt für Schritt zu optimieren.

Es handelt sich dabei um einen Code, den Du in Deinem Onlineshop einbaust, um Conversions zu messen. Die Conversion Insights zeigen Dir, wieviel Umsatz Du über Pinterest erzielst, wie hoch der durchschnittliche Warenkorb ist, welche Pins den meisten Umsatz bringen und vieles mehr.

Wenn Du den Pinterest tag DSGVO-konform in Deinem Onlineshop implementierst, vergiss bitte nicht, das Tracking in Deiner Datenschutzerklärung zu erwähnen. Ich nutze dafür (und für andere

Tracking Codes wie Facebook Pixel und Google Analytics) das Borlabs Cookie und bin sehr happy damit!

#2 Produktbilder

Verwende unbedingt qualitativ hochwertige und vermeide nackte Produktbilder. Besonders überzeugend sind Bilder, die das Produkt im Einsatz zeigen. Wenn ich mir ein Kleid anschau, kann ich viel besser einschätzen, wie es liegt und ob es mir gefallen könnte, wenn es eine Frau trägt.

#3 Videopins

Ähnlich verhält es sich mit Videopins. Zeig in einem Video, wie das Produkt angewendet bzw. eingesetzt werden kann. Du kannst damit starten, erstmal das Problem darzustellen, um im nächsten Schritt Dein Produkt als Lösung anzubieten, denn bei Pinterest sind die Nutzer immer auf der Suche nach einer Lösung für ihr Problem!



#4 Pinterest Shop einrichten

Sehr naheliegend ist, als Onlineshop Betreiber auch einen Pinterest Shop einzurichten. Du hast damit einen zusätzlichen "Shoppen"-Reiter, der all Deine Produkte zeigt:



Alle Produkte

Am beliebtesten



8,90 €
Baby-Socken Geschenk für
Tante & Onkel |...



17,40 €
Schnullerkette - einfach Geo -
Rosa und Weiß / mit Silikonring



8,90 €
Geschenkbeutel mit Namen |
Einhorn mit Herz - Glitzer-Rot



Geschenkset - Wolkenreich in
Rosa



18,90 €
Musselin Kuscheltuch mit
passender Befestigungskette...



14,90 €
Notizbuch A5 Canvas |
personalisiert mit dem Name...



22,90 €
Baby Body aus Bio Baumwolle |
New to the Crew mit Namen - ...

Mit einem Pinterest Shop verwandelst Du Deinen gesamten Produktkatalog in nur einem Schritt in Produktpins, die Pinterest Nutzer entdecken können.

Damit hast Du zwei Shops, die wirklich immer geöffnet sind ☐

#5 Verifiziertes Händlerprogramm

Nachdem Du Deinen Pinterest Shop eingerichtet hast, kannst Du Dich für das verifizierte Händlerprogramm von Pinterest bewerben. Damit bekommst Du (nach positiver Rückmeldung) ein blaues Häkchen, was neben Deinem Profilnamen angezeigt wird, was die Vertrauenswürdigkeit Deines Shops bestätigt.

Unternehmen ▾ Erstellen ▾ Analytics ▾ Anzeigen ▾



KleinKinderKram | handgemachte & individuelle Geschenke ✓

kleinkinderkram.de · @KleinKinderKram · Handgemachte personalisierte Geschenke für Babys & Herzensmenschen · Geschenke für Hebammen · Geschenke für Schwangere · Geschenke zur Geburt & anderen Anlässen

1,5Tsd. Follower · 17 folge ich
1,1Mio. monatliche Aufrufe

Kontakt

Folge ich

Damit bist Du berechtigt, Deine Produkte in den Shopping-Umgebungen von Pinterest anzubieten. [Hier](#) kannst Du Dich dafür bewerben. Die Voraussetzung ist, dass Du bereits einen aktiven Produktkatalog hast.

Da Pinterest die Shopping Funktionen gerade pushen möchte, steigern die zwei letztgenannten Tipps auch zusätzlich Deine Reichweite!

#6 Kollektionspins

Du erkennst [Kollektions-Pins](#) an einem großen Bild (=Hero-Element, Hero-Kreativmaterial) über drei kleineren Bildern (=sekundäres Kreativmaterial), wenn Du mindestens drei Produkte verlinkt hast. Mit nur einem Pin verlinkst Du eine Kollektion und bis zu 24 einzelne Produkte.

#7 Karusselpins,

Nutze auch gern [Karusselpins](#). Ein Karusselpin besteht aus zwei bis fünf Bildern, die nacheinander in einem Slider dargestellt werden. Du kannst per Swipe (=Wisch mit dem Finger) nach links oder rechts zwischen den Bildern hin- und herwechseln. Du kannst dieses Pinformat nutzen, um die unterschiedlichen Varianten eines Produktes (z.B. unterschiedliche Farben) zu zeigen.

#8 CTAs,

Verwende unbedingt CTAs (=Call to actions, Handlungsaufforderungen), da CTAs 80% mehr Engagement bringen.

CTAs können sein:

- Jetzt shoppen

- Zum Shop
- Jetzt entdecken
- Stöbern
- Jetzt anschauen
- Klick hier.



Fazit

Es gibt diverse Pinterest Instrumente, die speziell für Onlineshops geeignet sind, um mehr Umsatz zu erzielen.

Hier findest Du alle 8 Tipps im Überblick:

1. Implementiere den Pinterest tag.
2. Verwende qualitativ hochwertige Produktbilder, die Dein Produkt im Einsatz zeigen.
3. Verwende Videopins und zeige Dein Produkt als Lösung.
4. Richte den Pinterest Shop ein und erhalte einen separaten Shop-Reiter.
5. Bewirb Dich für das verifizierte Händler-Programm von Pinterest und bestätige Deine Vertrauenswürdigkeit.
6. Setze Kollektionspins ein und verlinke zu einer Kollektion sowie bis zu 24 einzelne Produkte mit nur einem Pin.
7. Nutze Karusselpins, um die unterschiedlichen Varianten eines Produktes zu zeigen.
8. Setze CTAs ein, da sie das Engagement um bis 80% steigern.

Setzt Du schon alle Elemente ein? Verrate es mir im Kommentar!