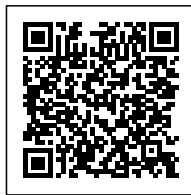


# PIN YOUR PRODUCTS! 6 UMSATZSTEIGERENDE PINFORMATE FÜR DEINEN ONLINESHOP

Veröffentlicht am 28. Oktober 2021 von Milena

Pinterest ist für Shop Betreiber besonders attraktiv, denn sie haben sich selbst zum Ziel gesetzt, das Shopping Erlebnis auf der Plattform stetig zu verbessern. Um als Onlineshop-Betreiber Deinen Umsatz zu steigern, bieten sich spezielle Pinformate an, die Du einsetzen kannst, um genau dieses Ziel zu erreichen. Welche 6 (optimierten) Pinformate Du aus strategischer Sicht dafür einsetzen kannst, erfährst Du im aktualisierten Blogbeitrag!

**Kategorie:** [Pinterest Marketing](#)



Pinterest ist als visuelle Suchmaschine für Shop Betreiber im Vergleich zu anderen Plattformen besonders attraktiv, denn sie haben sich selbst zum Ziel gesetzt, das Shopping Erlebnis auf der Plattform stetig zu verbessern.

Um als Onlineshop-Betreiber Deinen Umsatz zu steigern, bieten sich spezielle Pinformate an, die Du einsetzen kannst, um genau dieses Ziel zu erreichen.

Welche 6 Pinformate Du aus strategischer Sicht dafür einsetzen kannst und solltest, erfährst Du im aktualisierten Blogbeitrag!



The banner features a laptop on the left displaying a 'Pinterest Saison-Kalender für Food Blogger' interface with a calendar and recipe lists. To the right, the text reads 'Pinterest SAISONKALENDER FÜR FOODBLOGGER'. On the far right, a woman is smiling. At the bottom, a dark blue bar contains a pink button with the text 'HER DAMIT!' and a white mouse cursor arrow pointing to it.

# Strategische Ziele von Pinformaten

Jeder Pin verfügt über eine Pingrafik oder ein Video, einen Pintitel, eine Pinbeschreibung sowie einen Link, der zu einem Inhalt führt. Insgesamt gibt es sieben [unterschiedliche Pinformate](#) bei Pinterest, die ich bereits [in diesem Beitrag](#) erläutert habe.

Jedes dieser Pinformate hat ein oder mehrere strategische Ziele. [Standard-](#), [Giraffen-](#), [Video-](#) und [Ideapins](#) verfolgen Traffic und die Steigerung der Reichweite als strategische Ziele. Zur Umsatzsteigerung können insbesondere [Kollektions-](#), [Karussel-](#) und bald auch [Videopins](#) eingesetzt werden. Zur Gewinnung von Followern empfiehlt sich der Einsatz des [Ideapins](#).

## Passende Pinformate für Deinen Onlineshop

In meinem letzten Blogbeitrag bin ich bereits auf die [strategisch passenden Pinformate für Blogger](#) eingegangen. Jetzt zeige ich Dir, welche Pinformate Du als Onlineshop-Betreiber einsetzen solltest, um Deinen Umsatz zu steigern.

Mit [Standard-](#), [Giraffen-](#) und [Ideapins](#) steigerst Du Deinen Traffic sowie die Reichweite für Deinen Onlineshop. Du kannst diese Formate nutzen, um Deine Produkte aus unterschiedlichen Perspektiven und im Einsatz zu zeigen. Der Giraffenpin bietet auf Grund seiner Überlänge noch mehr Platz, um Dein Produkt ins rechte Licht zu rücken und fällt im Feed durch seine Überlänge mehr auf, ohne Inhalt abzuschneiden. Ideapins hingegen sind besonders reichweitenstark und enthalten mittlerweile einen Link, wodurch sie zum Trafficbooster werden können.

[Videopins](#) kannst du sehr gut dazu einsetzen, um innerhalb des Videos zunächst ein Problembewusstsein zu schaffen, um im nächsten Schritt Dein Produkt als Problemlösung anzubieten. Videopins steigern Deine Interaktionsrate und verfügen wieder über einen präsenten "Besuchen"-Button, so dass sie auch wieder Traffic generieren können. Bald wird es nach Aussage von Pinterest auch "Shoppable Videos" geben, so dass auch in Videopins Produkte markiert werden können (wie bereits in Standardpins möglich). Pinner zeigen nämlich 70 % höhere Einkaufsabsichten auf Produkt-Pins, die in Szene-/Markenbildern markiert sind als eigenständige Produkt-Pins, die eher an einen Katalog erinnern.

Ein [Karusselpin](#) besteht aus zwei bis fünf Bildern, die nacheinander in einem Slider dargestellt werden. Jedes Bild kann sowohl einen eigenen Titel, eine eigene Beschreibung als auch einen eigenen Link enthalten. Besonders vorteilhaft ist, dass Du damit 5x so viel Platz für Keywords hast. Alternativ kannst Du für alle Bilder des Karussells den gleichen Titel, die gleiche Beschreibung und den gleichen Link festlegen. Den [Karusselpin](#) kannst Du für Deinen Onlineshop nutzen, indem Du z.B. unterschiedliche Varianten wie Farben eines Produktes zeigst. Damit kannst Du Deinen Traffic sowie Deine Interaktionen steigern.

Der [Kollektionspin](#) ist DAS Format für Onlineshop-Betreiber. Du erkennst [Kollektions-Pins](#) an einem

großen Bild über drei kleineren Bildern (=den ersten drei verlinkten Produkten aus Deinem Shop). Du kannst mit nur einem **Kollektions-Pin** eine Kollektion und bis zu 24 einzelne Produkte aus Deinem Shop verlinken. Durch die direkte Verlinkung des Produktes wird der Kauf erleichtert, da der Kunde nicht im Shop suchen muss, sondern direkt zum Produkt geleitet wird.

Mit dem Einsatz von **Ideapins** kannst Du zusätzlich dazu animieren, Dir bei Pinterest zu folgen. Je mehr **Follower** Du hast, desto mehr Pinterest Nutzer sehen auch Deine restlichen Pins. Das ist deswegen so, weil der Browsefeed ein sogenannter Smartfeed ist und einen Mix aus Pins von Menschen darstellt, denen Du folgst und Pins, die Dich aus Sicht von Pinterest interessieren könnten.



## Fazit

Um den Umsatz mit Pinterest zu steigern, kannst Du die gesamte Klaviatur der Pinformate bedienen. Mit Standard-, Giraffen-, Video- und Ideapins steigert Du den Traffic auf Deinen Shop. Mit Videopins kannst Du ein Problembewusstsein schaffen und Dein Produkt als Lösung anbieten. Bald wird es auch möglich sein, Produkte im Video zu verlinken. Der Karusselpin eignet sich insbesondere dazu, unterschiedliche Varianten Deines Produktes zu zeigen. Für Onlineshop-Betreiber besonders vorteilhaft ist der Kollektionspin, der mit nur einem Pin zu einer Kollektion und bis zu 24 einzelnen Produkten verlinkt. Mit Ideapins kannst Du mehr Follower generieren, die dann auch Deine restlichen Pins sehen.

Wie Du siehst, eignet sich Pinterest exzellent dazu, mit Deinem Onlineshop mehr Umsatz zu erzielen, denn diese Plattform verbessert stetig sein Shopping-Erlebnis.

Hast Du schon alle Pinformate für Deinen Onlineshop ausprobiert? Verrate es mir im Kommentar!