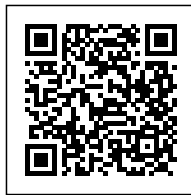


DIESE 8 ZIELE ERREICHST DU MIT PINTEREST MARKETING

Veröffentlicht am 20. März 2020 von Milena

Pinterest bietet für Unternehmen ein enormes (Umsatz-)Potenzial. Bevor Du jedoch einfach wild darauf los pinnst, ist es wichtig, eine Strategie zu entwickeln und ein Ziel zu bestimmen. Doch welche Ziele können mit Pinterest Marketing erreicht werden?

Kategorie: [Pinterest Marketing](#)



Pinterest ist auch in 2023 in aller Munde und wenn Du ein Online Business führst, hast Du Dir auch bestimmt schon mal die Frage gestellt, ob Du mit Pinterest Marketing starten sollst, um Deine Reichweite zu steigern.

Es ist unumstritten, dass Pinterest für Unternehmen ein enormes Potenzial birgt. Im 3. Quartal 2023 hatte Pinterest 454 Mio. aktive Nutzer pro Quartal. 97% der 1.000 beliebtesten Suchanfragen haben keinen Markenbezug, d.h. sie sind offen für neue (Deine?) Marken und Produkte. 85% der aktiven Nutzer haben sogar über Pinterest (D)eine neue Marke oder ein neues Produkt entdeckt.

Das macht Lust auf mehr, oder?

Bevor Du jedoch einfach wild darauf los pinnst, ist es wichtig, eine Strategie zu entwickeln und ein Ziel zu bestimmen, das Du mit Pinterest Marketing erreichen möchtest.

Doch welche Ziele können mit Pinterest Marketing erreicht werden? Darum geht es in dem heutigen Beitrag!



1. Traffic auf Deine Webseite

Primäres Ziel von Pinterest ist es, so viele Besucher auf Deine Webseite zu bringen wie nur möglich. Jeder einzelne Pin, den Du bei Pinterest einplanst, führt zu einer URL, die zu Deiner Webseite führt. Die Pinterest Nutzer haben dann die Möglichkeit, den Pin anzuklicken. Das passiert nicht per Zufall, denn wer auf Deinen Pin klickt, ist an Deinem Thema auch wirklich interessiert, was die optimale Voraussetzung für eine Kundenbeziehung darstellt.

2. Newsletter-Abonnenten

Pinterest Nutzer*innen finden Deinen Pin interessant und klicken darauf. Das primäre Ziel, die Nutzer auf Deine Webseite zu locken, ist erreicht.

Doch seien wir mal ehrlich: Davon hast Du bislang noch nichts (außer einen interessierten Leser) □

Hier ist es nun wichtig, den Traffic, den Du mit Pinterest generierst, auch zu konvertieren.

Um möglichst unabhängig von allen Plattformen und ihrem Algorithmus zu sein, empfiehlt es sich, Deine potenziellen Kunden in Deiner E-Mail-Liste aufzufangen. Wenn alle (sozialen) Plattformen abstürzen, hast Du sie als Newsletter-Abonnent sicher.

Dieser Prozess der Eintragung sollte dabei so einfach wie möglich sein, damit der Blogleser nicht abspringt. Textbreaker, Pop-up und/oder Top Bar eignen sich für Opt-in-Formulare gut. [In diesem Beitrag](#) habe ich es noch näher erläutert.

Alternativ kannst Du auch Pins einplanen, die direkt zu der Landingpage führen, die Dein Freebie anbieten.

3. Neue Kunden gewinnen

Mit Deinen Inhalten und Produkten hast du die Möglichkeit, den Pinterest Nutzern eine Lösung für ihr Problem zu bieten. Klicken sie auf den Pin, landen sie auf Deiner Webseite bzw. Deinem Online

Shop.

Pinterest bietet die Möglichkeit, Produkte und Dienstleistungen in einem neuen Kontext darzustellen und **neue** Kunden zu erreichen.

Falls Dir marktschreierisches Marketing ein Graus ist (I feel you!), ist Pinterest die optimale Plattform, um die Menschen mit Deinen Inhalten zu erreichen, auch wenn Du Dich ungern vor die Kamera stellst.

Zusätzlich kannst Du Deinen Expertenstatus festigen und das Vertrauen in Deine Marke stärken.

Durch die steigenden Besucherzahlen gewinnt Deine Marke an Sichtbarkeit und Bekanntheit. Es ist kein Zufall, dass 85% der aktiven Nutzer über Pinterest (D)ein Produkt oder (D)eine Marke entdeckt haben.

Nur, wenn Du sichtbar bist, weiß ich, dass es Dich gibt.

4. Umsatzsteigerung durch Produktverkauf

Neben Blog- oder Vlogbeiträgen, Podcast-Episoden, Instagram Posts und Tik Tok Videos, kannst Du auch selbstverständlich Produkte aus Deinem Online oder Etsy Shop sowie Produkt mit Affiliate Link bei Pinterest pinnen.

97% der beliebtesten Suchanfragen haben keinen Markenbezug, d. h. Du hast die Chance, sie von (D)einer Marke zu überzeugen. Es ist wichtig, Pinterest als das zu nutzen, was es ist: eine Suchmaschine. Du kannst die Antwort auf die Suchanfragen Deiner Zielgruppe sein. Du kannst ihnen die Lösung für ihr Problem bieten!

Nur, wer Dich kennt, kann bei Dir kaufen.

5. Passives Einkommen über Affiliate Marketing & Google AdSense

Auch passives Einkommen kannst Du über Pinterest generieren.

Du verbindest dazu Pinterest und Google AdSense. Wenn Die Blogbesucher auf die Anzeigen klicken, kannst Du zwischen 5 und 50 Cent pro Klick auf die Anzeige generieren.

Als Affiliate Marketer kannst Du die Produkte in Deinem Blogbeitrag verlinken. Wenn die Blogbesucher die Produkte über diesen Link kaufen, erhältst Du eine Provision. Diese Vorgehensweise eignet sich insbesondere für alle DIY Projekte.

Je mehr Blogbesucher Du also hast, desto größer ist das Potenzial, dass sie auf Deine Anzeigen oder Affiliate Links klicken und Du passives Einkommen generierst.

6. Einkommen über bezahlte Kooperationen

Falls Du Einkommen über bezahlte Kooperationen generierst, brauchst Du einen stark besuchten Blog. Den Traffic auf Deinen Blog kannst Du mit Pinterest Marketing generieren.



7. Bessere Auffindbarkeit durch Google Indexierung

Da Pinterest Pins auch von Google indexiert werden, tauchen Deine Pins auch in den Suchergebnissen von Google auf (und nicht nur von Pinterest). SEO at its best! ☐ Du erscheinst also bei beiden großen Suchmaschinen.

Daher ist die [SEO-Optimierung](#) des Pinterest Accounts auch so wichtig ☐

8. Langfristiger Erfolg durch nachhaltiges Marketing

Ein Twitter Post hat eine durchschnittliche Aktualität von nur 24 Minuten, bei Facebook Posts sind es 90 Minuten. Die Halbwertszeit eines Pins hingegen beträgt **3,5 Monate!** In der Regel gewinnen sogar ältere Pins an Relevanz und so kommt es nicht selten vor, dass uralte Pins immer mehr Impressionen und Klicks erhalten. Gerade hat mir eine Kundin berichtet, dass ein schon 2 Jahre alter Pin immernoch gern weitergepinnt und angeklickt wird.

Pinterest Marketing ist ein Marathon und kein Sprint. Es braucht Geduld, einen funktionierenden Kanal aufzubauen, aber dafür ist es im Vergleich zu anderen Kanälen besonders nachhaltig und bringt Dir auch noch Jahre später zuverlässigen Traffic!



Fazit

Pinterest Marketing bietet ein enormes Potenzial im Business! Es unterstützt dabei, Deine Unternehmensziel effizient zu erreichen.

Hier alle Ziele im Überblick, die Du mit Pinterest Marketing erreichen kannst:

1. Traffic auf Deine Webseite
2. Newsletter-Abonnenten
3. Neue Kunden gewinnen
4. Umsatzsteigerung durch Produktverkauf
5. Passives Einkommen über Affiliate Marketing & Google AdSense
6. Einkommen über bezahlte Kooperationen
7. Bessere Auffindbarkeit durch Google Indexierung
8. Langfristiger Erfolg durch nachhaltiges Marketing

Welches Ziel verfolgst Du?