# PINTEREST FÜR KLEINE UNTERNEHMEN: 8 TIPPS

*Veröffentlicht am 15. Mai 2012 von Annette*

Während der Social Media Gigant Facebook seinen Börsengang vorbereitet, wird vermehrt über ein kleines soziales Netzwerk gesprochen, das zunehmend boomt – die Rede ist von Pinterest. Die englischsprachige Plattform gilt als neuer Trend, aber die Anzahl seiner Mitglieder verrät Pinterest nicht. Was macht das Netzwerk so besonders?

**Digitale Pinnwand zum Teilen von Bildern**

Pinterest funktioniert wie eine digitale Pinnwand: Nutzer können Bilder oder Videos teilen, liken und kommentieren. Eigentlich ist das nichts Neues - Video- und Bildernetzwerke gibt es mit Youtube, Flickr oder Tumblr bereits. Interessant ist allerdings, dass sich hier Bilder und Videos von verschiedenen Benutzern in Alben, sogenannten „Boards", sortieren lassen.

Auf Pinterest kann man also unkompliziert **Interessen, Hobbies und Ideen** teilen und schnell einen Haufen visueller Inspiration für die verschiedensten Dinge finden – von Tortendekoration, Inneneinrichtung und Mode bis zu Landschafts- oder Tierfotos.

Was sich erstmal recht simpel anhört, könnte für manche Unternehmen eine sinnvolle Strategie des Online Marketings sein. Wir haben ein paar Ratschläge zusammengetragen, wie Sie Pinterest für Ihr kleines Unternehmen nutzen können:

**8 Tipps, wie Sie Pinterest für Ihr Unternehmen nutzen können**

- Beantragen Sie eine Einladung bei Pinterest oder lassen Sie sich von jemandem einladen, der das Netzwerk bereits nutzt.
- Posten Sie schöne oder lustige Bilder, die **mit dem von Ihnen angebotenen Produkt zusammenhängen** und im besten Fall eine **Nische** bedienen: Sie verkaufen antiquarische Bücher? Großartig! Posten Sie schöne Bilder vor alten Büchern oder hübsche Bücherregale wie zum Beispiel die Büchercommunity Lovely Books. Wenn Sie ein Reisebüro haben, können Sie mit schicken Urlaubsfotos das Fernweh Ihrer Pinterest-Besucher wecken, wie zum Beispiel diese Agentur es macht. Fotos von Lebensmitteln sind auf Pinterest auch sehr gefragt: Hier wäre die perfekte Nische für Restaurants, Cafés oder Cocktailbars, um Fotos ihrer Produkte online zu stellen.
- Benutzen Sie **qualitativ hochwertige Fotos**. Verlinken Sie das Foto, damit die URL Ihrer Unternehmenswebseite zu sehen ist und dadurch mehr Traffic erhält. Es gibt Sonderangebote zu dem dargestellten Produkt? Super! Schreiben Sie den Preis in den Bildtitel und Pinterest erstellt dann ein über das Bild gelegtes Banner mit dem Angebot.
- Die Standardeinstellungen von Pinterest verhindern, dass Ihr Profil über Suchmaschinen

gefunden wird. Ändern Sie die Einstellungen bei „Settings“, indem Sie auf den „Hide“-Button klicken, der sich dadurch zu „On“ verändert.

- Schneiden Sie Ihre Inhalte auf **weibliche Benutzer** zu. 97% der Nutzer von Pinterest sind Frauen.
- Vergessen Sie nicht, Ihre **Webseiten-URL und Kontaktdaten** auf Ihrem Pinterest-Profil auszufüllen. Verbinden Sie, falls vorhanden, Ihren Account mit Facebook. Ebenfalls sollten Sie einen „Follow me on Pinterest“-Button auf Ihrer Homepage integrieren, damit Ihre Kunden Sie auch finden.
- Pinterest ermöglicht Ihnen, **von Ihrer Konkurrenz zu lernen**. Schauen Sie, was bei Ihren Konkurrenten oder in Branchen funktioniert, was geteilt und kommentiert wird, welchem Unternehmen viele Menschen auf Pinterest folgen und überlegen Sie, was Sie davon lernen oder übernehmen können.
- Posten Sie nur Bilder oder Videos, für die Sie über das **Urheberrecht oder eine Lizenz** verfügen. Posten Sie nichts auf Ihrer Pinnwand, was Sie nicht auch auf Ihrer Unternehmenswebseite online stellen würden.

**Fazit**

Wenn Ihr Unternehmen keine **Produkte** anbietet, **die sich visuell darstellen lassen**, ist Pinterest nichts für Sie. Gleiches gilt, wenn Ihre Produkte wenig bis gar nicht **von Frauen gekauft** werden. Wenn Sie zu wenig **Zeit** haben, um qualitativ hochwertige Fotos Ihrer Produkte zu schießen oder Ihren Account zu pflegen, sind Sie mit einer Pinterest-Seite auch nicht gut beraten.

Verfügen Sie aber über sehenswerte Fotos, die **hauptsächlich für Frauen interessant** sein könnten, und ein bisschen freie Zeit, könnte Pinterest etwas für Sie sein. Wenn Sie dann auch kein Problem mit der **englischen Sprache** haben, dann lohnt es sich für Sie wahrscheinlich, sich einmal dort umzusehen.

Beispiele für gut laufende Marketingaktivitäten auf Pinterest sind der Modehersteller Nordstrom, die Firma Benjamin Moore, die Wandfarben herstellt, oder die Bio-Supermarktkette Whole Foods.

Nutzen Sie Pinterest für Ihr Unternehmen? Wir freuen uns über Ihre Kommentare!