

GUIA PARA PRINCIPIANTES

Pinterest



**COMO PROMOCIONAR TU
NEGOCIO Y GANAR CLIENTES**

NW Marketing

Pinterest: Cómo promocionar tu Negocio y Ganar Clientes

Por NW Marketing

Copyright 2013 NW Marketing

Smashwords Edition

Smashwords Edition, License Notes

This ebook is licensed for your personal enjoyment only. This ebook may not be re-sold or given away to other people. If you would like to share this book with another person, please purchase an additional copy for each recipient. If you're reading this book and did not purchase it, or it was not purchased for your use only, then please return to Smashwords.com and purchase your own copy. Thank you for respecting the hard work of this author.

Todos los derechos reservados. Ningún apartado de este libro puede ser reproducido en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico o mecánico, sin permiso escrito de la editorial. El autor y el editor de este libro han puesto todos sus esfuerzos en la preparación del material y la información se provee como es.

La información contenida en este trabajo representa las opiniones de la editorial en el momento de su publicación. La editorial se reserva los derechos de cambiar y actualizar sus opiniones cuando se produzcan nuevas condiciones y circunstancias. Este trabajo sólo tiene un propósito informativo. El autor y el editor no aceptarán ninguna responsabilidad por ningún tipo de inconveniente que se produzca por el uso de esta información. Aunque se ha intentado por todos los medios verificar la información que aquí se proporciona, el autor y el editor no pueden asumir ninguna responsabilidad por los errores, inexactitudes u omisiones que pueda contener. Cualquier parecido con personas o hechos reales son pura coincidencia.

Índice

[Introducción](#)

[Paso uno: Entender las virtudes especiales de Pinterest](#)

[Paso dos: introducir tu perfil en Pinterest](#)

[Paso tres: ¡empieza a postear!](#)

[Paso cuatro: haz que sea fácil para la gente conectarse contigo](#)

[Paso cinco: Lo que NO debes hacer en Pinterest](#)

[Paso seis: Alcanza el mercado móvil](#)

[Paso siete: Utilizando Pinterest a tu medida](#)

[Examen de comprobación para tener éxito con Pinterest](#)

FREELIBROS.ORG

Introducción

No hay mejor momento que el presente para aprovecharte de las ventajas de Pinterest, la nueva red social de rabiosa actualidad basada en gráficos, y así ayudar a tu empresa a crecer y expandir su área de mercado. (El 70% de sus usuarios son mujeres).

La razón más importante por la que deberías utilizarla no tiene nada que ver con Pinterest sino que está directamente relacionado a:

- Lo que está de moda ahora.
- El algoritmo de Facebook llamado EdgeRank.

Paso uno: Entender las virtudes especiales de Pinterest

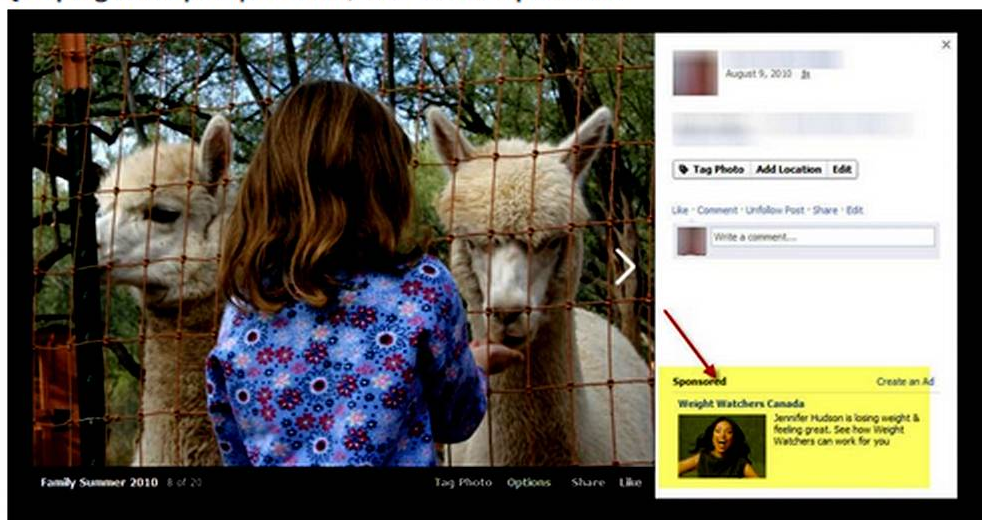
Facebook ha creado un nuevo algoritmo que se centra en tres elementos de los posts o comentarios:

- El tipo de elemento (o media): ¿imágenes? ¿textos? ¿Vídeos? ¿Links?
- La afinidad: ¿Cómo de relevante ha sido este post para los amigos y seguidores de la persona que lo ha colgado?
- Duración: ¿Cuánto tiempo ha pasado desde que se colgó ese post? (Cuanto más tiempo haya pasado, menos relevancia tiene).

Pero no te engañes a ti mismo. De entre todos estos criterios de selección, el favorito de Facebook entre todos ellos es el de “tipo de elemento”.

Y de entre todos los métodos que puedes utilizar para colgar cosas, lo que Facebook quiere es que adjuntes fotos con los textos que cuelgues o que directamente compartas esas fotos. (Cualquier tipo de ilustración gráfica, en realidad son tratadas como fotos).

¿Te preguntas por qué? Bien, esta es la respuesta...



The image shows a screenshot of a Facebook post. The main image is a young girl with long brown hair, wearing a blue floral patterned shirt, looking at two white alpacas behind a wire mesh fence. The post is dated August 9, 2010. Below the main image, there are options to 'Tag Photo', 'Add Location', and 'Edit'. There are also options to 'Like', 'Comment', 'Unfollow Post', 'Share', and 'Edit'. A comment box is visible with the text 'Write a comment...'. At the bottom of the post, there is a sponsored advertisement for 'Weight Watchers Canada' featuring a woman's face and the text 'Jennifer Hudson is losing weight & feeling great. See how Weight Watchers can work for you'. A red arrow points to the 'Sponsored' label above the ad.

¡Has acertado! Facebook está usando las fotos de tus posts para mostrar anuncios de pago e “historias patrocinadas”.

Facebook da exactamente la misma importancia a los posts de Pinterest que a las fotos –pero si el lector pulsa en una foto de Pinterest en Facebook no solo tiene la opción de compartirla a través de Facebook, sino que también son dirigidos inmediatamente al tablero de Pinterest del posteador...

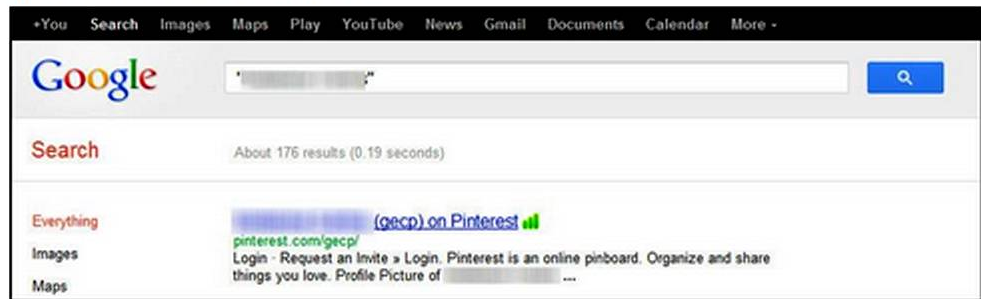
...Donde de nuevo se le ofrece la oportunidad de compartir el contenido en Facebook y en Twitter, aprovechando todo el potencial tanto de Facebook como del propio Pinterest.



Pero, espera un momento...¡a Google también le encanta Pinterest!

Si tienes una fuerte presencia en LinkedIn o Facebook, probablemente veas links con este tipo de URLs si haces una búsqueda de tu propio nombre (por ejemplo: Gerry Smith) en el buscador de Google...

...pero si no tienes un perfil muy elaborado en Facebook, Pinterest conseguirá lanzar tu nombre a los primeros puestos de la búsqueda de Google de manera prácticamente instantánea –¡proporcionándote la visibilidad y la respetabilidad social que necesitas inmediatamente!



(El nombre del amigo en Facebook que he utilizado para el ejemplo superior lleva años utilizando Facebook, pero no es una empresaria y no ha hecho nada para que su nombre aparezca al principio de los resultados de búsquedas de

Google...excepto unirse a Pinterest y subir algunos posts cruzados entre Pinterest y Facebook).

Por lo tanto, ya empiezas a tener una idea de lo rápido que Pinterest puede ponerte por delante de tus competidores. Ahora apliquemos algo de esto a tu estrategia de marketing.

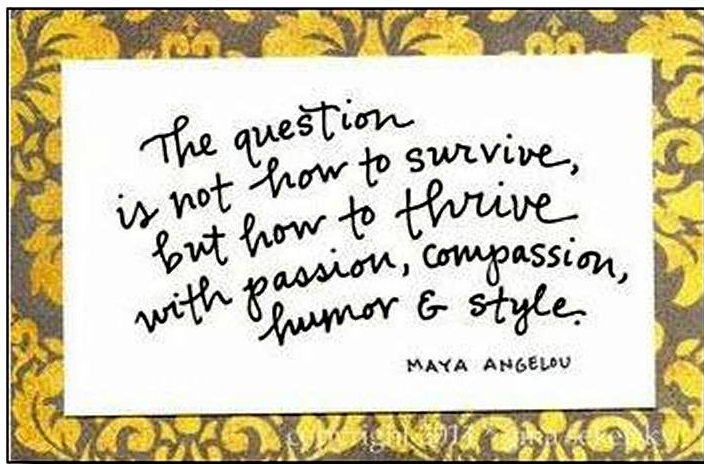
Paso dos: introducir tu perfil en Pinterest

Te voy a contar otro truco sobre Pinterest que deberías saber...

...si vas directamente a la página de inicio de Pinterest para "pedir una invitación (es decir, para unirse a ella), puede que tengas que esperar varios y valiosos días antes de que te manden un correo aceptando tu petición.

Para registrarte y que te permitan acceder rápidamente al sistema, simplemente:

-Revisa tu página de Facebook y busca un post de Pinterest. Si no sabes distinguir muy bien qué es una foto personal y cuál es un post de Pinterest, hay una forma muy rápida de encontrar uno: ¡busca esas imágenes con frases llamativas que se han vuelto tan populares en estos últimos tiempos! Ejemplo:



-Envía un mensaje personal al amigo que ha postado la frase y pídele que te envíe una invitación para unirse a Pinterest.

-Cuando recibas su respuesta, pulsa en el link que aparecerá y regístrate siguiendo los pasos que se te indican. No tendrás que esperar nada.

Paso tres: ¡empieza a postear!

Cuando ya hayas realizado el proceso de registro –es tan fácil que no tendrás ningún problema para seguir las instrucciones - asegúrate de seleccionar varios posteadores (personas) sugeridos y tableros que te gustan, y también que se vinculen a los intereses de tu negocio (es decir: que sean relevantes).

Antes de abandonar la página, ve a la parte inferior de la misma y quita cualquier amigo sugerido (que se habrá importado de tus redes sociales) cuyos intereses no estén relacionados con tu negocio. (No te preocupes, nunca lo sabrán).

Ahora, crea unos cinco post que sean relevantes según el tema de tu negocio o los intereses de tu nicho de mercado –pero que no estén promocionando abiertamente nada.

No dejes que la idea de crear post personales te asuste: puede ser tan fácil como poner una foto por post –solo intenta asegurarte de que contiene al menos uno o más de los siguientes elementos:

-Algún elemento visualmente llamativo.

-Que sea estéticamente agradable.

-Que sorprenda o shockee al que lo mira (pero nada que les sorprenda negativamente ni que viole las normas de Pinterest, que por supuesto habrás leído antes de terminar el proceso de registro).

-Que despierte curiosidad.

-Que emocione.

-Que levante el ánimo. (A Pinterest parecen gustarle especialmente aquellos que cumplen este requisito de levantar el ánimo de la gente).

-Que plantee un desafío. (Por ejemplo, “¿En qué lugar tomé esta foto?, o “¿Saben de quien son estas manos?”

Luego de postear varios, empieza a compartir estos post en Facebook y Twitter (especialmente en Facebook).

Coge la costumbre de gustar, compartir y comentar diariamente los posts y

noticias más relevantes de otras personas (también puedes suscribirte a ellos, pero...¡sé selectivo! Haz que la “relevancia” sea tu nueva ley).

Paso cuatro: haz que sea fácil para la gente conectarse contigo.

1- Introduce botones de “Sígueme en Pinterest” en todas tus páginas web y blogs.



The screenshot shows the Pinterest website interface. At the top, there is a navigation bar with the Pinterest logo, the text "Español (América)", "Acerca de", and "Iniciar sesión". Below the navigation bar, the main heading reads "“Botón Seguir” para sitios web". Underneath the heading, there is a paragraph of text: "Haz clic en el botón de tu preferencia para seleccionar el código HTML que se debe insertar. Después, copia y pega el código en tu sitio donde deseas que aparezca." Below this text, there is a light blue box containing a "Follow me on Pinterest" button and a text area with the following HTML code: `<img src="http://pass`. Below the code box, there are three alternative button styles: a rounded rectangular button with the Pinterest logo, a square button with the Pinterest logo, and a small circular icon with the Pinterest logo.

Si vas a la página de [Goodies](#) y bajas hasta el final de la misma, encontrarás el formulario que puedes ver en la imagen superior. Verás que ya se ha generado un código al lado del botón superior. También puedes seleccionar otras alternativas que aparecen aquí. Todo lo que tienes que hacer es copiar y pegar el fragmento de código que se ha generado en tu página web para agregar los botones.

2- También puedes “Agregar” tus post de Pinterest a tu página web –así como los

posts de tus amigos de Pinterest. Todo con un solo click.

3- Puedes añadir las fotos de otros posts a tus propios tableros utilizando “Añadir+” a la barra de tu menú desde Pinterest. O volviendo a postear un post (una foto).

4- Puedes “sugerir” a los visitantes de tu página web o de tu blog que compartan las fotos de dicha página o blog instalando un botón de “Postéalo”. (El código generador de este botón también se encuentra en la página de [Goodies](#), justo debajo del generador del botón de “Sígueme en Pinterest”).



Y, para mayor facilidad, puedes añadir el botón de “Postéalo” a tu barra de navegación para que puedas subir fotos y gráficos de otras páginas web y compartirlos...



(Puedes ver un corto y fácil vídeo sobre cómo instalar esto en la página de [Goodies](#) de Pinterest).

La sección de ayuda de Pinterest es probablemente la mejor, más simple, clara y organizada de toda la web: es una de las pocas que realmente no te querrás perder antes de empezar a usar Pinterest. (¡No tardarás mucho!).

Paso cinco: Lo que **NO** debes hacer en Pinterest

Pinterest no es demasiado complejo en este momento –pero hay algunas cosas que definitivamente no querrás hacer...

1- No te promociones: lo que significa que puedes auto-promocionarte de forma sutil, pero no directamente.

2- No postes tus propios productos: puedes añadir posts relacionados con tu nicho de mercado que no sean productos. Por ejemplo, si vendes pijamas para niños hechos a medida, puedes postear imágenes de niños (pero sé especialmente cuidadoso con el copyright cuando postes fotos de menores).

3- No seas rudo: El 70% de la audiencia de Pinterest son mujeres a las que les encanta que los posts sean visualmente bonitos y que tengan un contenido que levante el ánimo, como ya hemos indicado. Un tono duro y agresivo en tus posts o unas fotos que muestren imágenes negativas será totalmente contraproducente.

4- No escondas la fuente: Pinterest te acreditará la mayor parte de las veces, pero edita tus posts, rellena los espacios dedicados a las descripciones y los tags para conseguir crédito extra.

5- No compartas contenido de páginas web que han deshabilitado la opción de Pinterest: Sí, puedes ser astuto y utilizar un software de captura de pantalla para compartir esas fotos de todas maneras, pero...¿por qué querrías hacerlo, si el propietario de las mismas ha indicado claramente que no quiere que se compartan? Solo conseguirás ser expulsado de Pinterest si alguien se queja de tu comportamiento.

6- Ten cuidado de no compartir imágenes con copyright: La mejor forma de asegurarte de que no pisarás a nadie ni pondrás en peligro su presencia online es compartir únicamente cosas de sitios que tienen botones de “Sígueme en Pinterest” o de “Postéalo” en sus imágenes...o de otros tableros de Pinterest –y, por supuesto, siempre puedes subir tus propias imágenes.

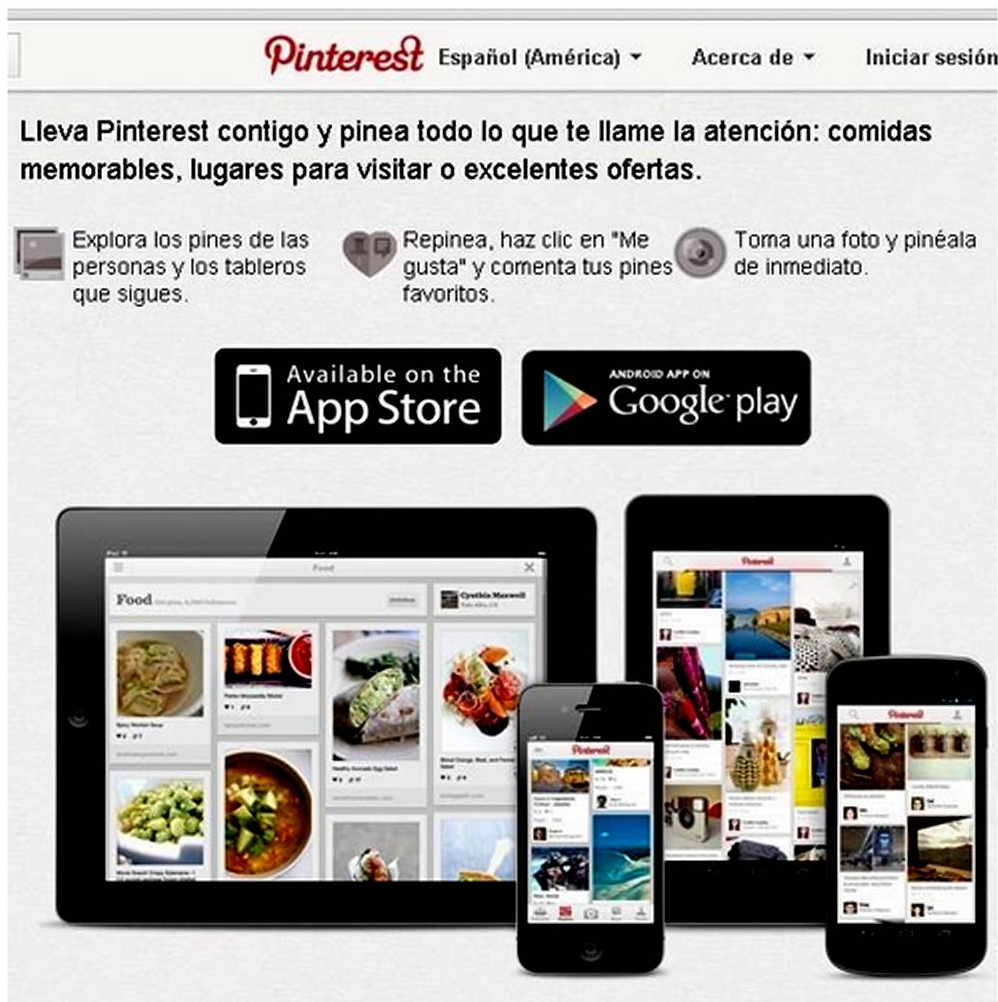
7- No dejes que tu atención se disperse: Haz que tus post continúen siendo relevantes. Utiliza palabras clave y cumple siempre los mandatos y los objetivos de

Pinterest.

8- No te limites solo a las categorías y a los nombres que Pinterest te sugiere: crea los tuyos propios basándote en las palabras clave relacionadas a tu negocio.

Paso seis: Alcanza el mercado móvil

En la página de [Goodies](#) también encontrarás información sobre cómo utilizar una aplicación móvil para tu iPhone con Pinterest...



The image shows a screenshot of the Pinterest website's header and a promotional section for its mobile applications. At the top, the Pinterest logo is followed by "Español (América)" with a dropdown arrow, "Acerca de" with a dropdown arrow, and "Iniciar sesión". Below this is a main heading: "Lleva Pinterest contigo y pinea todo lo que te llame la atención: comidas memorables, lugares para visitar o excelentes ofertas." Underneath are three icons with text: a camera icon for "Explora los pines de las personas y los tableros que sigues.", a heart icon for "Repinea, haz clic en 'Me gusta' y comenta tus pines favoritos.", and a camera icon for "Toma una foto y pinéala de inmediato." Below these are two app store logos: "Available on the App Store" and "ANDROID APP ON Google play". At the bottom, there are three devices displaying the Pinterest app interface: a tablet on the left showing a "Food" board, a tablet in the middle showing a general feed, and a smartphone on the right showing a general feed.

Asegúrate de hacer saber a tus clientes y a tus amigos en la redes sociales que ellos también pueden utilizar esta aplicación, claro, simple y cuando tengan un dispositivo con Android o iOS (iPod, iPad y iPhone).

No subestimes el poder móvil de Pinterest. Muchos expertos en estadísticas y tecnología no han dudado en decir que Pinterest está mejor adaptado para los móviles que el propio Facebook.

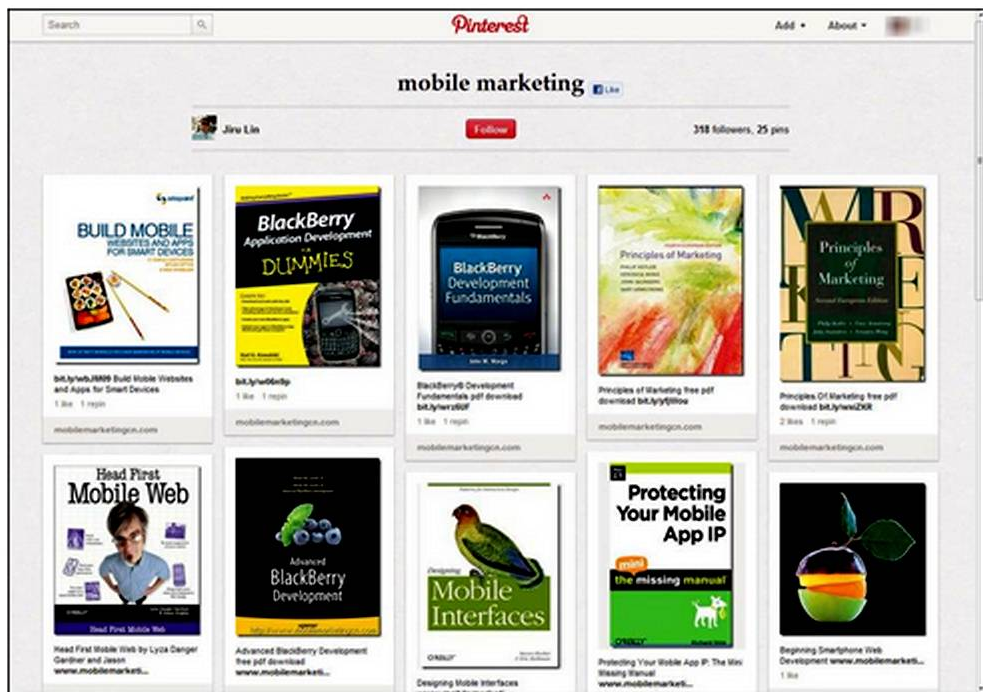
Peter Farago, vicepresidente de marketing de Furry Analytics, con base en la ciudad de San Francisco, considera a Pinterest “enfocado hacia los dispositivos móviles” y la “plataforma más prolífica y con más perspectivas de crecimiento de la historia de la tecnología”. Su idoneidad para el acceso desde el móvil ha tenido como consecuencia una inversión de más de 100 millones de dólares para desarrollar aún más esta vertiente.

Pinterest ofrece:

- Una versión para móviles del sitio que permite a los usuarios postear fotografías instantáneamente en el tablero.
- Publicación y distribución de contenidos.
- Un fuerte plan para dispositivos móviles. (Hay incluso una categoría de “marketing móvil” en la página de inicio de Pinterest.)

Ahora bien, el siguiente tablero virtual realizado por Jiru Lin ha reunido a 318 seguidores y se ha compartido 25 veces hasta ahora.

Su composición muestra links de bit.ly en cada post que te dice cómo y cuándo descargar los eBooks para móviles que aparecen en las imágenes.



Si decides utilizar Pinterest para derivar a tus clientes a tus propios eBooks o páginas web de una manera similar, hay algunas cosas que tienes que tener en cuenta:

-Asegúrate que el sitio al que envías a la gente que pinche en tus posts les dé exactamente lo que has prometido.

-Asegúrate que el sitio al que les envías es de calidad.

-Asegúrate que el sitio al que les envías les da información sobre Pinterest –incluso tus propias prácticas en Pinterest. (La gente que encuentre tus links de marketing puede que estén intentando averiguar “cómo has hecho eso”).

-Pon el botón de “Sígueme en Pinterest” en tu página web –así como botones de “Postéalo” en tus fotos, si no te importa que sean compartidas.

Este no es el único lugar llamado “Marketing Móvil”. Hay más que contienen muchos ejemplos de cómo (y cómo no) hacer cosas relacionadas con el marketing en Pinterest. Puedes aprender mucho comparándolos, por lo tanto, aunque no tengas un dispositivo móvil, tómate tu tiempo para revisar este tipo de tableros y otros relacionados con el marketing para conseguir trucos instantáneos y visuales que

puedes utilizar.

Paso siete: Utilizando Pinterest a tu medida

Cuanto más aprendas sobre Pinterest, más fácilmente podrás diseñar tu propia manera de utilizar Pinterest y sus tableros para alcanzar tus objetivos de marketing.

Piensa y desarrolla una estrategia de marketing utilizando Pinterest antes de que te vuelvas loco creando posts. Llevar a cabo este paso por adelantado te ayudará a decidir cuál de las variadas (y no siempre relacionadas) opciones existentes vas a utilizar.

Sobre todo, asegúrate de que has entendido completamente cómo aquellas características que parecen paralelas a otras redes (como Hashtags, “@”) realmente funcionan en Pinterest.

Asumir algo sin realmente estar seguro puede ser peligroso porque algunas características en realidad no se parecen en nada.

Abajo encontrarás una selección de tácticas y consejos potencialmente útiles. Selecciona aquellas que pienses que beneficiarán más a la estrategia de marketing que vas a poner en práctica con Pinterest...¡y ponte en marcha!

Sobre todo, haz distintas búsquedas en Pinterest y presta atención a lo que hacen tus competidores. Coge las cosas que te gusten y adáptalas a tu propio diseño de marketing (pero asegúrate primero de ver las normas de uso de Pinterest para comprobar que lo que estás haciendo es “legal”).

Aquí te dejo diez consejos excelentes del tablero “Compartir contenidos digitales: infografías” de Edelman Digital. <http://pinterest.com/edelmandigital/digital-sharing-infographics/>

- 1- **Crea un grupo temático dirigido a tu nicho de mercado.**
- 2- **Postea imágenes de clientes.**
- 3- **Crea un grupo para buscar y hacer desaparecer posts indeseables.**
- 4- **Organiza un tour a través de posts.**
- 5- **¡Organiza una fiesta entre los posteadores!**

6- Realiza un concurso mensual de posts.

7- Haz que los textos que acompañan a tus imágenes sean grandes.

8- Refleja tu personalidad.

9- Céntrate en el estilo, no en el producto.

10- Incluye palabras clave en la descripción de cada fotografía.

Añade Pinterest a tu biografía de Facebook –asegúrate de añadir a Pinterest a tu biografía de Facebook y a tus hechos más destacados, para que a la gente le sea fácil visitar tus posts.

Así es como se hace...

-Entra en tu cuenta de Pinterest.

-Pulsa en tu nombre de usuario (en la parte superior derecha de la barra).

-En la página que aparecerá, pulsa en el botón de “Editar Perfil”.

-Busca la sección de “Facebook”. Pulsa en el lugar que dice “Activar” (si no está activado ya).

-Selecciona a las personas que quieres que tengan autorización para compartir tus posts en la ventana que abra a continuación. (Recuerda: cuanto más extensa sea la categoría que elijas, más personas alcanzarás –pero ten siempre presente que no se vincularán necesariamente al público que quieres alcanzar).

-Recuerda pulsar en el botón “guardar cambios” que se encuentra al final de la página.

(También puedes hacer esto con Twitter y diversos motores de búsqueda).



Organiza una conferencia sobre Pinterest (Pintalk):

Pinterest es una plataforma que es aún relativamente nueva y hay mucha gente que realmente quiere saber cómo utilizarla y la mejor forma de hacerlo.

Una vez que te sientas a gusto con ella (no tardarás mucho), ponte en contacto con algún responsable de promoción y marketing y ofrécete para dar una “Pintalk” (o cualquier otro nombre que quieras darle). Preséntate voluntario para ser su “invitado especial” e invita a las personas que visitan tus posts a preparar preguntas para ti. (También puedes hacer esto con tu propio webinar o teleseminario, si estás acostumbrado a utilizar estos medios).

Para tener más éxito...

- 1- Elige un único tema que tenga importancia.
- 2- Invita a tu potencial audiencia a enviar las preguntas que te vayan a hacer de antemano...para que estés bien preparado y tengas una mejor idea de lo que están buscando al acudir a tu “Pintalk”.

Crea una página de “Preguntas Frecuentes sobre Pinterest”: No importa el tema que elijas, añade una página de “Preguntas Frecuentes sobre Pinterest” a tu blog ofreciendo consejos, trucos y algunas explicaciones sobre “cómo se hacen” distintas cosas. Esta plataforma social es lo suficientemente nueva como para que los consejos sobre su uso puedan ponerte en una mejor posición en el ranking de búsqueda de Google...

...y asegúrate de hacer una captura de pantalla de tu página de “Preguntas Frecuentes sobre Pinterest” y súbela (con el link correspondiente a la vista) de manera separada en el tablero (o en cualquier otro de los que tengas y en los que pienses que puede suponer una buena promoción).

Invita a otras personas a añadir sus propias preguntas a tu sección de “Preguntas Frecuentes sobre Pinterest”.

Configura tu email de Pinterest: Pinterest crea automáticamente un link con el email que has introducido cuando te has registrado...pero para poder activarlo y pone en marcha opciones como notificarte si alguien ha compartido tu foto o te

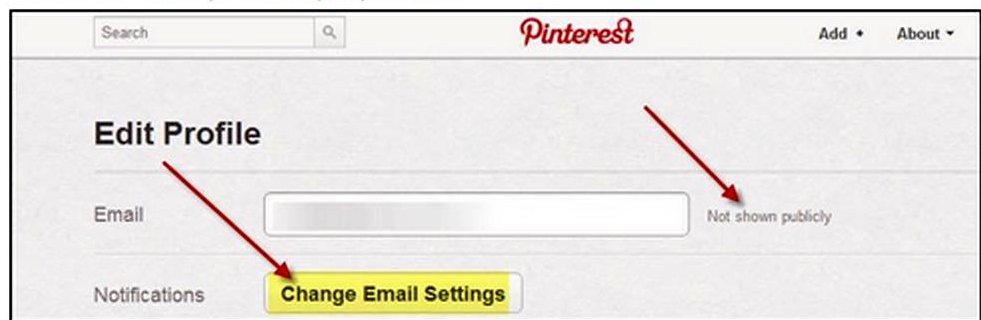
está siguiendo, necesitas indicarlo y elegir convenientemente tus preferencias.

-Pulsa en la foto de tu perfil.

-Pulsa en el botón de “Editar Perfil”.

-Pulsa en el botón “Cambiar la configuración del email”.

-Selecciona las opciones que prefieras.



Asegúrate de especificar convenientemente qué personas pueden ver tu dirección de correo electrónico o ponerse en contacto contigo. Lo último que necesitas es dejar el estatus de tu email como “no mostrar en público”.

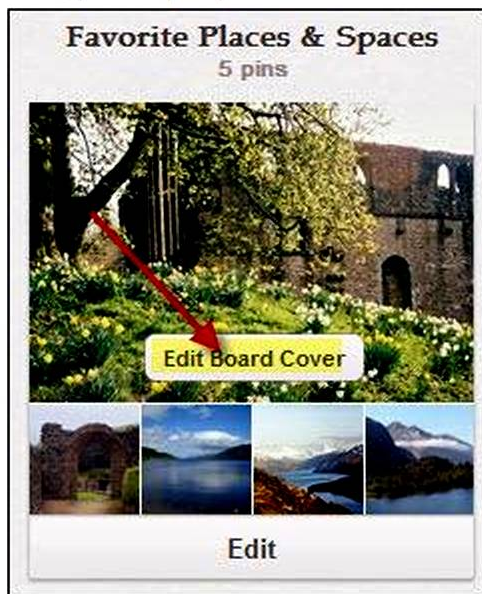
(Asegúrate de activar la opción de que Pinterest te envíe un boletín de “noticias”. Es la forma más fácil y sencilla de recibir por adelantado las últimas noticias sobre mejoras y actualizaciones de esta plataforma).

Haz un buen uso de las descripciones de Pinterest: tienes hasta 500 caracteres con los que crear descripciones interesantes, participativas, fascinantes y claras.

Utiliza las mejores palabras clave posibles y –como siempre –intenta por todos los medios atraer la atención del visitante. (¿La mejor manera de hacerlo? Haz que tus posts sean emotivos, de manera que tus visitantes lo puedan vincular a su propio estilo de vida o a sus experiencias).

Configura tu tablero: Aunque puedes “configurar la cubierta del tablero” y elegir una foto en particular (“post”) en cada tablero como la foto de cubierta permanente –la más grande –actualmente no hay manera de cambiar esto para que se vean posts secundarios. Si quieres que aparezcan todos tus posts en el tablero,

entonces tienes que limitar el número de post por tablero a cinco. Si tienes más de esos, puede que quieras considerar hacer un nuevo tablero.



Recuerda que tu post más reciente siempre aparecerá primero (el primero a mano izquierda) en tu tablero...por lo tanto, cuelga el post más importante al final.

Vincula tus posts a usuarios específicos de Pinterest: Puedes vincular fácilmente tu post a un usuario específico utilizando el signo "@" antes de escribir su nombre de usuario. El único inconveniente es que, actualmente, no se les notificará personalmente que has realizado esta acción.

Utiliza Hashtags: Una de las cosas más maravillosas que puedes hacer con Pinterest es crear hashtags (#). Ponlos en tus descripciones por delante de las palabras que mejor describen al tema en cuestión.

Pero ten en cuenta que los hashtags de Pinterest son más como asistentes de búsqueda mediante palabras clave que como los hashtags de Twitter.

¡Y sé consciente de que se puede pulsar en los hashtags! Cuando pulsas en un hashtag que aparece en una descripción, se te redireccionará a una selección aleatoria de posts que contienen esa palabra clave en particular.

Céntrate en tus clientes: es fácil dejarse llevar, colgando fotos e imágenes que te gustan a ti en esos tableros. Después de todo, ¿es a lo que te anima Pinterest a cada paso!

Pero recuerda que el propósito que has tenido desde el principio para unirse a Pinterest es comunicarte con tus potenciales clientes. Antes de subir un post, tómate algo de tiempo para pensar y adivinar...

- Sus sueños.
- Sus intereses.
- Sus objetivos.
- Sus valores.
- Sus ideales.
- Las cosas en las que creen.
- Su estilo de vida.

Si incluyes fotos de tus productos, haz que esas imágenes sean relevantes para la audiencia a la que te diriges. No te limites a mostrarles el producto...muéstrales también el ambiente en el que tus clientes les gustaría usarlo. (Por ejemplo, tu silla Muskoka hecha a medida puede estar puesta de manera idílica en un paisaje que proporcione ideas a tu posible cliente de cómo puede utilizar esas sillas en su casa de vacaciones o simplemente puedes mostrar la silla como abajo a la izquierda).



Lo más importante es la presentación ya que ésta apela a los sentimientos e ideales que todos pretenden alcanzar para tener una mejor vida y ser felices.

Buscar en Pinterest: No subestimes el buscador de Pinterest ya que puedes buscar rápidamente información valiosa y relacionada a tu negocio.

Puedes buscar por:

-Posts.

-Tableros.

-Gente.

La verdad acerca del marketing de afiliados y Pinterest:

Ten en cuenta que a pesar de que puedes colocar los precios a productos que publicas y enviar visitantes a una pagina de ventas, no puedes publicar links de afiliados como por ejemplo a productos de Amazon.

¿Cuál es la razón?

Pinterest insertará automáticamente sus propios links de afiliados de Amazon en tus publicaciones. (Sí, Pinterest gana dinero con tus tableros).

Sin embargo, se especula –de manera totalmente anecdótica todavía –que Pinterest favorece aquellos tableros que contienen al menos un producto de Amazon.

Por último, comunica a Pinterest los problemas que haya con su uso –estarán ansiosos por arreglar estos fallos. Estas son las direcciones de correo electrónico de Pinterest:

bugs@pinterest.com

help@pinterest.com

hi@pinterest.com

Por ultimo, pero no menos importante, ¡no hagas las cosas demasiado complicadas! Una de las razones por las que Pinterest puede suponer un gran avance para tu negocio reside precisamente en el hecho de que es muy fácil de usar –y de compartir.

A medida que practiques, encontrarás nuevos medios para promocionar tu negocio con Pinterest. (Especialmente si recuerdas el truco de transmitir sentimientos a

tus visitantes).

Coge la costumbre de pasar al menos diez minutos al día actualizando tus tableros de Pinterest –y ganando cada vez más amigos.

Examen de comprobación para tener éxito con Pinterest

Marca con una cruz si lo has aprendido o ya lo has hecho.

Entiendo cómo Pinterest puede potenciar mi estatus dentro de las redes sociales (especialmente en Facebook) –así como la facultad de ser encontrado en Google.

Me he registrado en Pinterest.

Todavía no me he registrado en Pinterest.

He localizado un amigo en Facebook que usa Pinterest y le he pedido que me envíe una invitación.

He leído:

Las condiciones de uso de Pinterest.

La sección de ayuda de Pinterest (que entiendo que es básicamente una colección centrada y clara de tutoriales).

He seleccionado una serie de personas relevantes dentro de Pinterest que quiero seguir y varios tableros.

He creado al menos cinco tableros.

Me he asegurado de que están relacionados con los intereses de mis posibles clientes (y, en general, con los de la audiencia femenina).

Soy consciente de que puedo crear mis propias categorías, utilizando mis propias palabras clave.

He hecho un uso juicioso de las categorías de Pinterest, las descripciones y las etiquetas de mis fotos.

He visitado la página de Goodies de Pinterest y:

He configurado el botón de “Postéalo” para mi barra de navegación.

- He generado y copiado mis iconos con códigos único y personal de "Sígueme en Pinterest".
- He generado un botón de "Postéalo" para las fotos de mi página web y de mi blog, para animar a otras personas a compartir mis contenidos.
- He puesto estos dos últimos objetos en mis páginas web y blogs.
- Comparto mis posts en Facebook y Twitter.
- Comparto los posts de otras personas en Facebook y Twitter.

Cuando me ocupo de los tableros y los posts de otras personas, también:

- Les doy a "Me gusta".
- Los comento.
- Los vuelvo a postear.
- Soy consciente de que no debo:
 - Violar las leyes de copyright.
 - Compartir imágenes cuya posibilidad de ser compartidas en Pinterest ha sido desactivada.
 - Postear un contenido negativo o de mala fe.
 - Olvidar indicar el autor de una foto o un post de otra persona en cualquier lugar y momento que sea posible.
 - ¡Perder la concentración y postear contenidos sin relevancia!

Sé que debo:

- Concentrarme en subir y compartir fotografías bonitas y que levanten el ánimo.
- Elegir frases y contenidos positivos para compartir.

- Dar crédito a otras personas por las fotos y posts que han compartido cuando me sea posible.
- Soy consciente de que Pinterest ofrece una aplicación para iPhones y dispositivos que utilizan Android.
- Soy consciente de que puedo utilizar la aplicación de Pinterest a través de mi móvil.
- Me aseguro de que las webs a las que redirijo a la gente a través de links o códigos QR en mis posts proporcionan:
 - Exactamente los que se promete en el post.
 - Tienen una alta calidad.
 - Información en Pinterest –incluso sobre las propias acciones que llevo a cabo en Pinterest.
 - Botones de “Sígueme en Pinterest”.
 - Botones de “Postéalo” para las imágenes de mi página web.
- He creado una estrategia de marketing a través de Pinterest después de familiarizarme con esta red.

Puedo incorporar una o más de las siguientes ideas en mi plan de marketing a través de Pinterest:

- Crear un tablero temático para mi nicho de mercado.
- Postear imágenes de mis clientes.
- Crear un grupo de rastreadores de posts interesantes.
- Organizar un tour de tableros.
- Organizar una “Pintalk”.

- Incluir una página de "Preguntas Frecuentes sobre Pinterest" en mi página web o blog.
- He invitado a otras personas a añadir sus propios posts de Pinterest.
- He organizado una fiesta de Pinterest.
- Realizo concursos mensuales de tableros.
- Utilizo letras grandes para mis comentarios.
- Muestro mi propia personalidad.
- Me centro en el estilo de vida y las preferencias de mis clientes, no en el producto en sí.
- Incluyo palabras clave en todas las descripciones de mis tableros y mis posts.
- He añadido a Pinterest a mi biografía de Facebook.
- He personalizado mi comunicación por email con Pinterest y he activado mis preferencias.
- He aceptado recibir "Noticias" de Pinterest para que pueda ser el primero en enterarme de las actualizaciones.
- Utilizo palabras clave en mis descripciones.
- Hago que mis descripciones sean dinámicas, excitantes, intrigantes, claras, etc.
- He cogido la costumbre de asegurarme que hago la "Cubierta de mi Tablero" con mi mejor fotografía de cada uno de mis tableros.

Utilizo:

- @ tags para los usuarios particulares
- # hashtags
- Entiendo que este tipo de etiquetas no funcionan de la misma manera que en

Twitter y Facebook.

Aunque conservo un tono personal, también estoy creando tableros que se centran en temas relacionados con:

- Los sueños de mis clientes.
- Sus intereses.
- Sus objetivos.
- Sus valores.
- Sus ideales.
- Sus opiniones.
- Su estilo de vida.
- Me aseguro de las fotografías de mis productos no los muestran “solos” sino que están emplazados en un contexto o están siendo usados de una manera que resulte atractiva a mis potenciales clientes.

Uso el buscador de Pinterest para encontrar:

- Tableros.
- Posts.
- Gente.
- Comento, doy a “Me gusta” y sigo los tableros y posts de otras personas.
- Soy consciente de que actualmente Pinterest reemplaza mis links de afiliado con los suyos propios con ciertas redes de marketing tales como Amazon.
- Paso al menos diez minutos al día subiendo, compartiendo y comentando cosas en Pinterest.
- He hecho de mi visita diaria a Pinterest una costumbre simple y divertida que

puede favorecer mucho a mi negocio.

###

FIN

Este es el final de nuestro viaje por la plataforma Pinterest. Espero que te haya proporcionado una mejor visión del potencial de esta nueva red social, así como la puesta en práctica de las ideas fundamentales al comenzar con una estrategia de promoción exitosa.

Te encuentras en el momento adecuado para comenzar con Pinterest y crear una sólida reputación fácilmente.

Además, recuerda que los dispositivos móviles no solo han venido para quedarse, sino que están conquistando el mundo con una rapidez increíble, creando su propio universo a nivel global, por lo que es fundamental que adaptes tu tablero de Pinterest para el uso con dispositivos móviles.

Alimenta la necesidad de tus clientes a través de tu tablero de Pinterest y estarás en posición de conseguir beneficios realmente fantásticos.

Deseando lo mejor para ti...

NW Marketing

PD: Si tienes un minuto por favor deja una reseña del libro en el lugar donde lo adquiriste. Gracias! ☐

FREELIBROS.ORG