

30 PORAD

(albo i więcej)

*

**JAK STWORZYĆ
INTERESUJĄCY
PROFIL**

na

Pinterest

IWONA ERIKSSON

WSTĘP

Witaj!

Nazywam się Iwona Eriksson i jeśli mnie jeszcze nie znasz to opowiem tutaj kilka słów o sobie.

Pasjonuje mnie Internet i wiele innych dziedzin życia.

Jedne z dwóch moich wielkich pasji to robienie na drutach i marketing internetowy. Dlatego w tej pozycji przewijać się będą informacje na temat robienia na drutach i Marketingu internetowego.

Częścią Marketingu internetowego są dzisiaj Social Media czyli Media społecznościowe.

A jednym z tych mediów jest Pinterest.

Ja odkryłam Pinterest całkiem przypadkiem, wprosiłam się do Pinterestu sama - jeszcze za czasów, kiedy potrzebne tam było zaproszenie i o dziwo zostałam przyjęta bez zaproszenia i bez ceregieli.

Stworzyłam własny profil na Pinterescie - bez przekonania, na ślepo - a potem zakochałam się w tym portalu. Odkrywałam w nim nowe możliwości, szukałam rozwiązań i testowałam. I zauważyłam w nim niesamowity potencjał marketingowy, który przy odpowiednim wykorzystaniu może stać się bardzo dobrym źródłem ruchu i kopalnią nowych klientów.

Dlatego otrzymujesz ode mnie do ręki to opracowanie - by móc się wypromować za pomocą Pinterestu. Byś nauczył/-a się posługiwać tym portalem w sposób efektywny i wykorzystał/-a jego możliwości.

Nie daję ci jednak na dobrą promocję żadnych gwarancji. Daję wiedzę, ale nie daję gwarancji - ponieważ w jaki sposób tę wiedzę wykorzystasz zależy tylko od ciebie.

Życzę ci byś wykorzystał/-a tę wiedzę w sposób najlepszy, ale powtarzam to raz jeszcze - tylko od ciebie zależy czy to zrobisz, czy też nie.

Jeśli chcesz nauczyć się dobrze wykorzystywać te, jak i inne, podobne materiały, i osiągnąć sukces w swoim biznesie czy też i w biznesie i w Internecie, zapraszam cię do śledzenia moich biznesowych porad na moim blogu: <http://iwonaeriksson.pl/>

Ta pozycja jest prezentem z tej okazji iż na moim koncie na Pinterście <http://pinterest.com/iwonaaaa/> przekroczyłam właśnie 3000 zwolenników i obserwatorów. A i ich liczba każdego dnia wzrasta.

Oddaję ci tę pozycję za darmo. Możesz dzielić się nią z twoimi przyjaciółmi, znajomymi i konkurentami. Możesz podawać ją dalej, ale nie możesz jej odsprzedawać. To jest całkowicie darmowa pozycja, a i prawa autorskie tej pozycji należą do mnie - więc proszę - uszanuj moją pracę i zachowaj moje imię i nazwisko jako autorki tego opracowania.

Zapraszam do lektury!

Iwona Eriksson

Jeśli tak się złożyło, że znasz już Pinterest i masz tam swoje konto nie musisz zakładać nowego konta - tylko wystraczy wykorzystać zawarte tu informacje, by to konto udoskonalić.

Jeśli nigdy nie słyszałeś o Pinterest, albo słyszałeś, ale nie masz tam konta obejrzyj film jak założyć konto:

http://www.youtube.com/watch?v=qsg3nD4vV8g&feature=share&list=UU_u6YaEbXJWmXDcDjuNeEow a potem zacznij wykorzystywać porady zawarte tutaj.

W obu przypadkach po zastosowaniu tych rad zauważysz, że twoje konto zaczyna się rozwijać. A dlaczego konto ma się rozwijać?

Dzięki niemu możesz wygenerować więcej ruchu na twoją stronę, więcej komentarzy, więcej zainteresowania twoimi produktami, więcej sprzedaży - po prostu wypromować siebie i swój biznes i to na dużą skalę.

Oczywiście oprócz konta na Pintereste musisz mieć jakąś stronę sprzedażową czy też sklep internetowy gdzie będziesz kierować swoich zwolenników poprzez Pinterest.

A co to jest w ogóle Pinterest?

Wiesz już?

Jeśli tak, to przeskocz od razu do porad w punktach. Jeśli nie - przeczytaj poniższy kawałek pochyłą czcionką.

Pinterest to kolejny - tak - kolejny portal społecznościowy. Jakkolwiek, którego nie możesz lekceważyć jeśli chcesz rozwijać swój biznes.

Pinterest odwiedza dzisiaj ponad 10 mln osób i kieruje on na strony internetowe więcej odwiedzających aniżeli YouTube, Google+ i LinedIn razem wzięte.

Więc jeśli możesz zaprezentować swój biznes za pomocą ładnych, profesjonalnych zdjęć lub filmów tym bardziej zainteresuj się Pinterestem - na pewno nie pożałujesz. Na twoim profilu na Pintereste tworzysz tablice tematyczne, w których umieszczasz różne zdjęcia. Czyli można powiedzieć, że Pinterest to obrazowa promocja biznesu i produktów, które sprzedajesz.

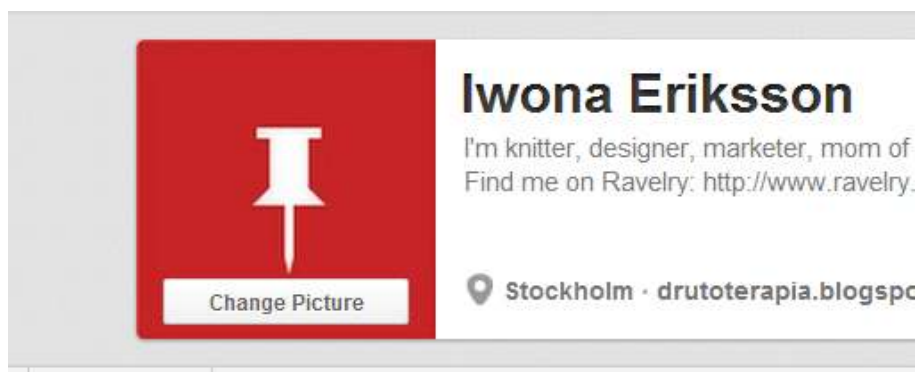
Znasz chyba powiedzenie, że "Obraz mówi więcej niż tysiąc słów" - a jeśli dodasz jeszcze do tego fakt, że dzisiaj w erze chronicznego braku czasu większość nie ma czasu lub ochoty czytać tekstów - zwłaszcza ofertowych - możesz domyśleć się, że przekazywanie informacji za pomocą obrazu może być nie tylko przyjemne, ale także bardzo skuteczne.

Ale jaki skutek odniesiesz zależy tylko od poziomu twojego zaangażowania i wiedzy na temat Pinterestu.

Poniższe porady pomogą Ci w stworzeniu dobrego, profesjonalnego i zauważalnego profilu na Pintereste. Dzięki nim zdobędziesz więcej ruchu na twoją stronę, udoskonalisz swoje SEO i pozyskasz więcej klientów.

1. Zacznijmy od twojego profilu na Pinterest. Opisz twoje konto - kim jesteś, czym się zajmujesz - każde słowo w tym opisie może być słowem kluczowym, więc dobierz je tak, by inni mogli cię odnaleźć.

2. Załącz przyjemne zdjęcie. Jeśli chcesz rozpropagować to co robisz i zależy ci, by inni cię odnajdywali załącz swoje prawdziwe zdjęcie - nie zdjęcie kota, ani twojego dziecka, czy też pomidora z twojego warzywniaka (chyba, że sprzedajesz pomidory). Ludzie - twoi ewentualni klienci muszą cię kojarzyć.
3. Najedź na obrazek pinezki aż pojawi się napis "Change Picture", kliknij na obrazek i wtedy wyskoczy okienko, które da ci możliwość załadowania własnego zdjęcia z komputera.



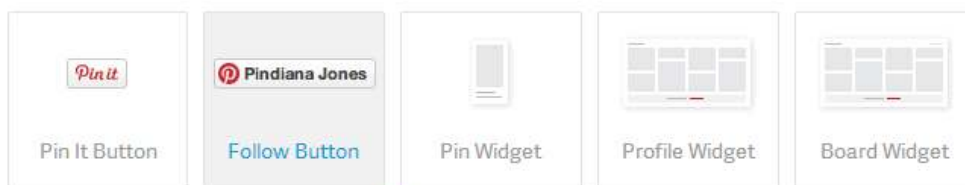
4. Opisz swoje konto jak już pisałam - opis jest ważny - nie pozostawiaj tego pola pustego. Wykorzystaj każdą możliwość Pinterestu. Poza tym nieopisane konto i bez podanych linków wygląda nieprofesjonalnie.
5. Jeśli masz już konto prywatne tylko dla siebie i chcesz, by ono pozostało prywatnym załóż konto firmowe - związane z tym, co wykonujesz, z tym, co sprzedajesz. Umieść zdjęcie w swoim firmowym profilu, które może być zdjęciem twojej osoby, znaku firmowego - lub najpiękniejszych z twoich pomidorów (jeśli sprzedajesz pomidory).
6. W koncie firmowym także nie zapomnij o opisie - tutaj jest on bardzo ważny, dodaj adres swojej strony internetowej, Fan Page'a na Facebooku i konta na Twitter - każda strona, każdy link może ci przynieść więcej odwiedzających - a to przecież właśnie chodzi w biznesie internetowym: pozyskać jak najwięcej odwiedzających.
7. Pinterest daje najlepsze rezultaty dla takich produktów jak między innymi: moda, kosmetyki, biżuteria, wystrój wnętrz, turystyka, fotografia, ale przy odrobinie innowacji możesz wykorzystać Pinterest w każdej biznesowej dziedzinie i branży.
8. Załóż na początek kilka tablic tematycznych. Musisz mieć co najmniej 10 tablic, by twoje konto wyglądało na realne, aktywne i profesjonalne.
9. Nazwij tablice w interesujący sposób, tak aby wyróżniały się spośród innych istniejących już tablic. Zamiast nazwać tablicę "Biżuteria" nazwij ją: "Biżuteria, którą musisz mieć". Rozbudź wyobraźnię, bądź niekonwencjonalny.

10. Stwórz od razu na początku konkretne tablice tematyczne - nie stwarzaj tablic ogólnych z myślą, że najwyżej potem poprzrenosisz - potem nie będziesz mieć ani ochoty, ani czasu na tę olbrzymią pracę przenoszenia wszystkich zdjęć dlatego zastanów się dokładnie od samego początku jakie możesz mieć tablice i stwórz je od razu. Jeśli tworzysz biżuterię stwórz już na początku kilka tematycznych tablic dotyczących biżuterii.
Zainspiruj się moimi różnymi tablicami "Knitting": <http://pinterest.com/iwonaaa/boards/>
11. Umieszczaj w tablicach zdjęcia pasujące do tematu tablic. Nie uprawiaj zbieractwa i nie umieszczaj różnych tematów w tej samej tablicy. Twój profil musi wyglądać profesjonalnie i prawdziwie.
12. Jeśli chcesz wypromować swoje produkty za pomocą Pinterestu nie zapomnij "przy pinać" na swoich tablicach przede wszystkim własnych produktów.
13. Jakkolwiek twoje tablice muszą wyglądać naturalnie i im więcej masz "pinów" czyli zdjęć, tym lepiej, i tym większe zainteresowanie stworzysz - przypinaj także zdjęcia innych - z twoich ulubionych stron.
14. Pamiętaj, by każde zdjęcie twojego produktu miało link prowadzący do strony z tym produktem - strony opisowej lub sprzedażowej - zwłaszcza jeśli to jest twój produkt. Nie zapomnij sprawdzić dwa razy czy link działa.
15. Opisuj zawsze swoje produkty w opisie (Description). Używaj słów kluczowych, by dobrze opisać swój produkt.
16. W opisie produktu nawołuj do akcji - proś ludzi by kliknęli na link, poszli dalej na stronę - tam zobaczyli produkt, przeczytali artykuł albo przepełili dalej twoje zdjęcie.
17. Pinuj zawsze z oryginalnej strony swoje produkty - nawet jeśli znajdziesz, że ktoś inny je przepinował. Ty sam nie pinuj ich od innych, ale tylko i wyłącznie z twojej własnej strony.
18. Pinuj ze strony, która prowadzi do danego, konkretnego produktu, do konkretnego wpisu na blogu a nie tylko do twojej strony głównej.
19. Twoje zdjęcia muszą być dobrej jakości, muszą przyciągać i zainteresować innych do przepinowywania i klikania na nie - inaczej nie pozyskasz odwiedzających twój profil na Pintereście, czy na twojej stronie.
20. Pinterest bardzo dba o prawa autorskie i usuwa natychmiast zdjęcia, które podejrzane są o spam - nie spamuj więc.
21. Nie zapomnij jednak zaznaczać swoich zdjęć znakiem wodnym (twoim imieniem i nazwiskiem, adresem strony/ bloga lub nazwą twojej marki). Każde zdjęcie może ktoś skopiować i przypiąć jako własne. Znak wodny na zdjęciu pozostanie i będzie on dla ciebie reklamą - nawet jeśli ktoś ukradnie twoje zdjęcie.

22. Tak jak linkujesz zdjęciami z Pinterestu do swojej strony nie zapomnij linkować ze swojej strony do twojego konta na Pinterście. Tutaj możesz stworzyć swój własny przycisk Pinterestu do umieszczenia na twojej stronie:
business.pinterest.com/widget-builder/#do_follow_me_button
(Skopiuj link i wklej do przeglądarki).

Widget builder

Add a Pinterest button or widget to your website. You can also add a Pin It button to your [iOS](#) or [Android](#) app.



Follow button: Invite people to follow you on Pinterest from your site.

Pinterest User URL:

Full Name:

Build It!

Preview



Insert the Link

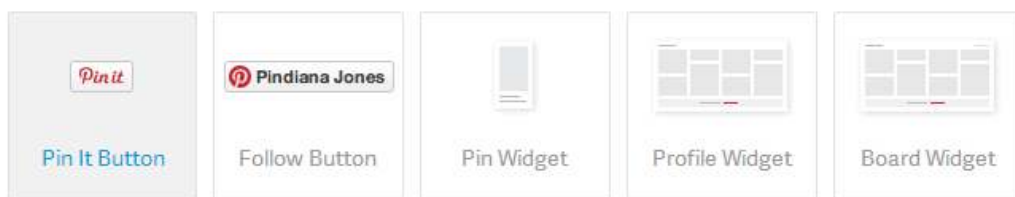
Copy this link and paste it where you want your widget to appear:

```
<a data-pin-do="buttonFollow" href="http://pinterest.com/pinterest/">Mój Pinterest</a>
```

23. Umieść pod zdjęciami twoich produktów na twojej stronie lub sklepie internetowym przycisk "PinIt" - to zachęci odwiedzających twoją stronę do przepinania zdjęć z twojej strony na swoje konta na Pintereste. Tutaj możesz stworzyć taki właśnie przycisk "PinIt": business.pinterest.com/widget-builder/#do_pin_it_button (Skopiuj link i wklej do przeglądarki).

Widget builder

Add a Pinterest button or widget to your website. You can also add a Pin It button to your [iOS](#) or [Android](#) app.



Pin It button: Invite people to pin things from your website.

Button Type: [One Image](#) · [Any Image](#) · [Image Hover](#)

Pin Count:

URL:

Image:

Description:

[Build It!](#)

24. Aby mieć śledzących twoje tablice i przepinujących twoje zdjęcia sam/ sama musisz śledzić innych.
25. Szukaj ludzi, którzy mają podobne zainteresowania do twoich i którzy interesują się podobnymi produktami, które sprzedajesz. Śledź ich tablice lub całe konta - zazwyczaj osoby, które zaczynasz śledzić odwzajemniają się tym samym.

26. Do wyszukiwania interesujących profili o podobnych zainteresowaniach wykorzystaj "Szukaj" (Search) w lewym górnym rogu.
27. Tak, możesz śledzić całe konta interesujących profili, ale także tylko pojedyncze tablice, które są interesujące dla ciebie. W pierwszym czy drugim przypadku występujesz jako "follower" czyli zwolennik danego profilu czy też tablicy.
28. Im więcej osób będziesz śledzić, tym więcej osób będzie śledzić twój profil.
29. Lub i komentuj zdjęcia innych, bądź aktywny/-a - zwracaj w ten sposób na siebie uwagę.
30. Wypłyn na szeroką wodę i nie bój się osób władających innym językiem - np. angielskim, jeśli ty angielskiego nie znasz. Próbuje.
31. Połącz swoje konto na Pinterest z kontem na Facebook i Twitter. Wtedy każdy twój ruch na Pinterście widzą twoi znajomi na tych portalach i mogą sami zainteresować się twoimi tablicami na Pinterest, albo podzielić się tym ze swoimi znajomymi.
32. Poproś swoich znajomych by stali się zwolennikami twoich tablic lub całego twojego profilu na Pinterest - odwzajemnij się tym samym.