

Aprovechar el potencial B2B de Pinterest

Pinterest tiene más de 250 millones de usuarios mensuales pero sólo el 25% de los especialistas en marketing B2B utilizan actualmente el canal

250m
millones de usuarios mensuales

Encuentre a su audiencia y actívela

67%

El 67% de los usuarios dicen que han descubierto una nueva marca o producto a partir de contenido empresarial en Pinterest.³

72%

El 72% de las personas en Pinterest dicen que el contenido de las marcas es útil.⁴

1.5m

Hay 1,5 millones de negocios en Pinterest, desde panaderías hasta grandes empresas B2B.⁵

Los pines motivan el descubrimiento y la búsqueda. Los usuarios quieren guardar lo que encuentran en Pinterest para más tarde, lo que significa que el contenido de Pinterest tiene una vida útil más larga que las publicaciones de fuentes en tiempo real.

Ayude a los usuarios a interactuar con su contenido:



Añada el botón "Guardar" para que los visitantes puedan "pin" fácilmente su contenido. ¡Así otros usuarios también podrán verlo!



Añadid un widget de Pinterest a vuestro sitio para mostrar Pins, tableros o vuestro perfil.

Los usuarios interesados tienen un mayor poder adquisitivo⁶



40% tiene un ingreso familiar de

\$100k+

Pinterest impulsa un tráfico significativo de referidos

5%



de todo el tráfico de referidos a sitios web proviene de Pinterest -más que Twitter, Reddit, StumbleUpon, y en segundo lugar después de Facebook.⁷

Pinterest le facilita la promoción de vuestro negocio y marca con una amplia variedad de características.



Rich Pins

Los Rich Pins alimentan información en tiempo real sobre un producto directamente en un post anclado (por ejemplo, precios, niveles de stock) y enlaces directamente a la página del producto en su sitio. También se pueden utilizar para previsualizar el contenido con un "Leer más". CTA para dirigir el tráfico de vuelta a vuestro sitio web.

Pinterest conduce a la conversión

6

veces más conversiones de referidos de Pinterest⁸

5

veces más registros de referidos de Pinterest⁹

Explore los datos demográficos de vuestra audiencia y descubra sus otros temas de interés.



Explore los datos demográficos de vuestra audiencia y descubra sus otros temas de interés.



Comprender cómo interactúan las personas con vuestro contenido y qué pines funcionan mejor.



Analice el tráfico de referencias y cómo los usuarios se relacionan con los botones Guardar de vuestro sitio web.

Pinterest influye en las decisiones de compra

93%

de los usuarios utilizan Pinterest para planificar sus compras¹⁰

87%

El 87% de los usuarios compraron algo debido a Pinterest¹¹



1 DE CADA 2

han hecho una compra después de ver un Pin Promocionado¹²

Los usuarios de Pinterest disfrutan realmente usando Pinterest y lo ven como una parte integral de su vida diaria. De los encuestados que han utilizado activamente Pinterest en los últimos 6 meses:

96%



El 96% informó que utiliza Pinterest para investigar y recopilar información.¹³

2x



2 veces más probabilidades de decir que el tiempo está bien invertido en Pinterest frente a otras plataformas¹⁴

61%



61% dicen que encuentran ideas que les ayudan a ser lo mejor de sí mismos (más que el resto de las plataformas)¹⁵

^{1,4,5} Pinterest, "250 million people now use Pinterest each month", September 2018

² Content Marketing Institute, "B2B Content Marketing: 2016 Benchmarks, Budgets, and Trends—North America", September 2015

³ Pinterest, "Why advertise on Pinterest?", accessed November 2018

⁶ ComScore, US data, June 2017

⁷ Pinterest, "10 reasons why your business needs to be on Pinterest", September 2015

^{8,9} Pinterest, "Increase conversions with Pinterest Marketing", accessed November 2018

^{10,11,12} Pinterest, "Increase sales with Pinterest", accessed November 2018

^{13,14,15} Kantar Millward Brown, "Pinterest and the Power of Future Intent", May 2015