

COME FAR AUMENTARE  
LE VENDITE DEL TUO ECOMMERCE GRAZIE A

# PINTEREST



By Greta Pettazzoni  
*Pinterest Specialist*

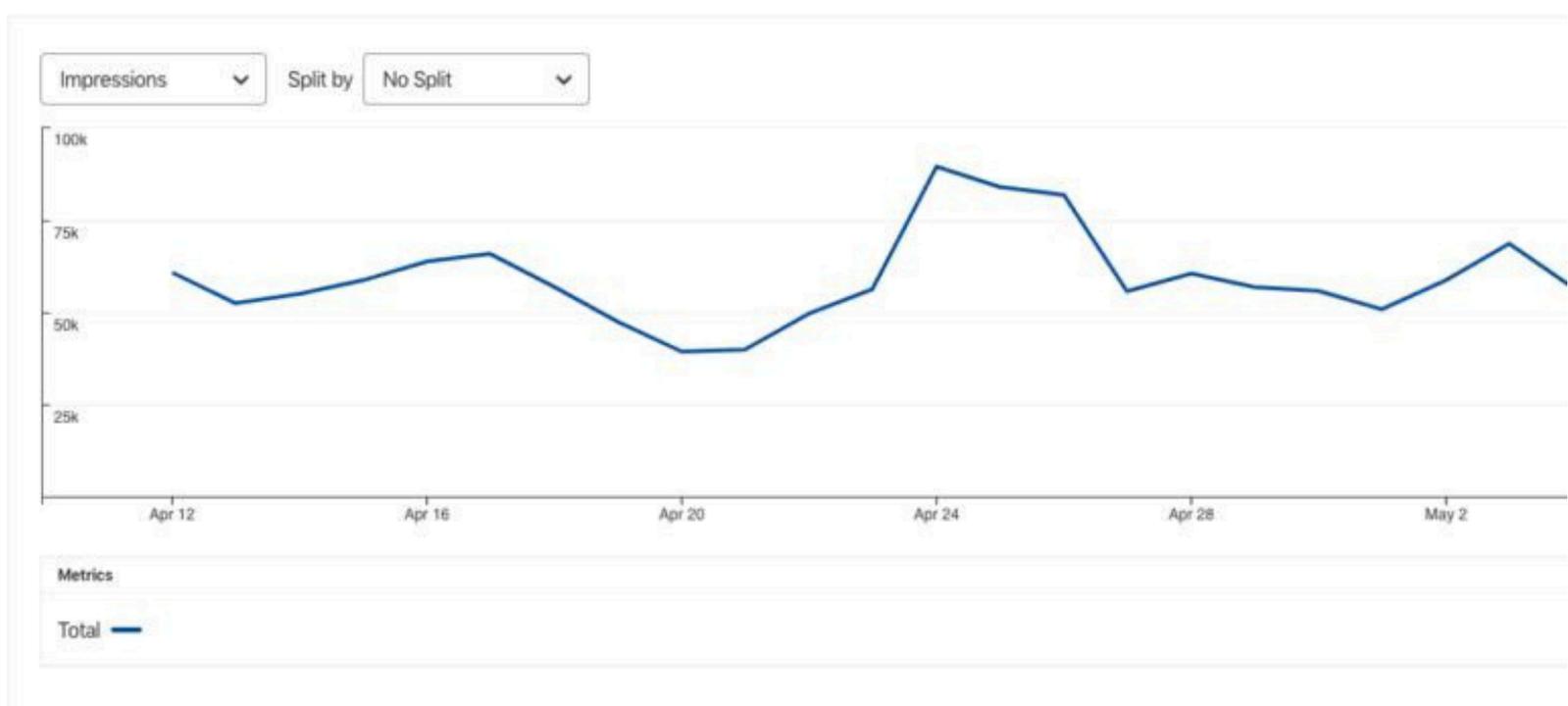
# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

## #1 INIZIA CON UN ACCOUNT BUSINESS

Il primo motivo per cui è necessario utilizzare un account business anziché un account personale è per rispettare i Termini di servizio di Pinterest. Infatti, se hai intenzione di utilizzare il sito per scopi commerciali, indirizzare più traffico sul tuo blog o vendere prodotti, un account aziendale è visto di buon occhio da Pinterest.

### VANTAGGI:

- Registrarsi è gratuito
- Permette di consultare le analytics
- E' il primo step per ottenere il badge di Commerciante Verificato e vendere su Pinterest

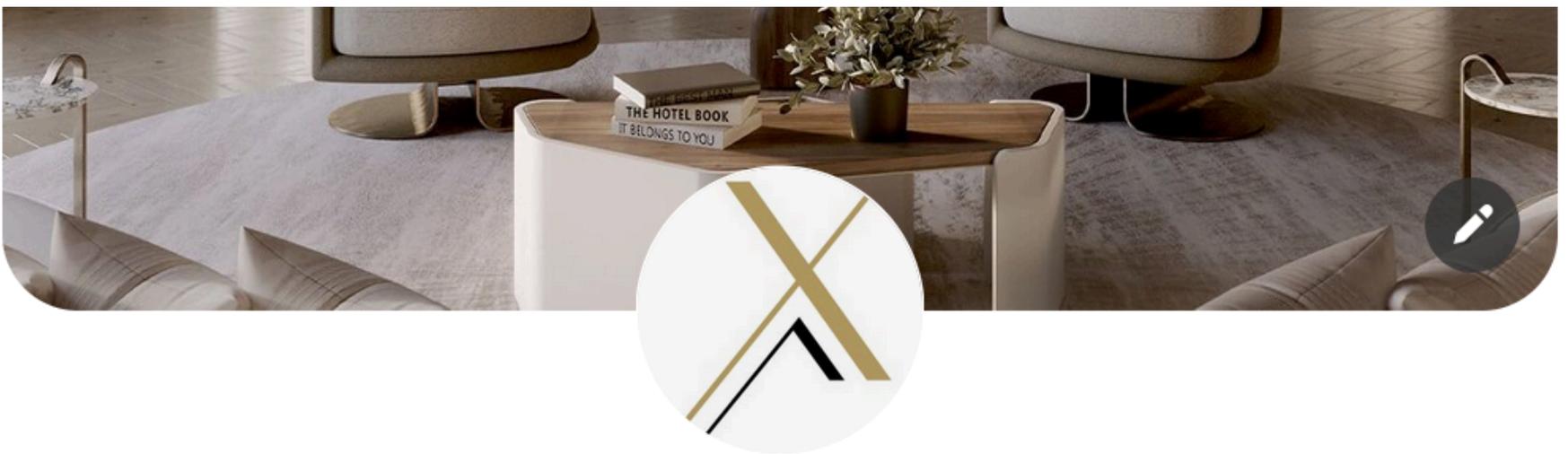


# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

## #2 OTTIMIZZA IL PROFILO

Per ottimizzare il profilo Pinterest è necessario inserire la BIO, specifica chi sei e cosa fai. Non è solo un segnale per tutti coloro che vogliono conoscerti, ma è utile per Pinterest per classificare la tua pagina.

Nel titolo e in particolare nel BIO, cerca di utilizzare le parole chiave correlate al tuo sito web!



**Luxury of Homes** ✓

Verified merchant

[luxuryofhomes.com](https://luxuryofhomes.com) · Luxury of Homes specialize in the field of luxury furniture and construction, for interiors and exteriors design

 [luxuryofhomes](https://luxuryofhomes.com)

2.9k followers · 57 following

2.8M monthly views

# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

## #3 OTTIMIZZA LE BACHECHE

Un account Pinterest appare come una raccolta di bacheche ed ognuna di esse è una raccolta di Pin, quindi immagini. Comincia creando le bacheche adatte al tuo pubblico di riferimento, successivamente aggiungi una copertina per ogni bacheca.

### VANTAGGI:

- I pin all'interno delle bacheche sono collegate a un link esterno in modo che le persone possano salvare l'articolo e l'immagine per un momento successivo.



All Pins

150.2k Pins 4h



Game Room

5 Pins 4h



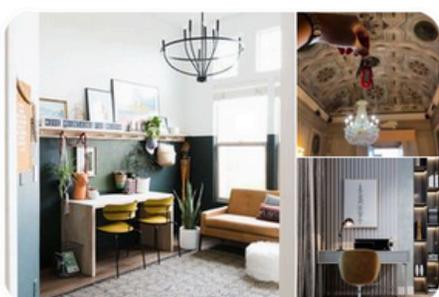
Dining Room

245 Pins 5h



Living Room

109 Pins 1w



Offices

25 Pins 2 mo



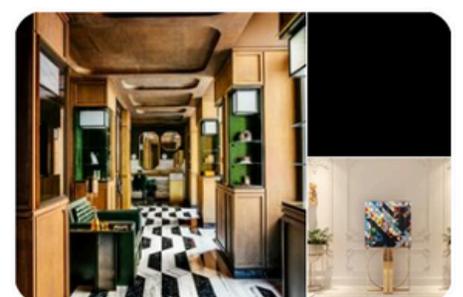
Accessories Home |...

88 Pins 2 mo



Lights & Ideas

19 Pins 2 mo



Interior Design

24 Pins 2 mo

# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

## #4 MIGLIORA IL DESIGN DEI PIN

Un punto da non sottovalutare è il design dei pin, più un pin è coeso graficamente più possibilità ha di diventare virale e quindi generare salvataggi e click sul sito.

Le immagini di Pinterest devono essere verticali, circa l'80% degli utenti di Pinterest naviga con la versione mobile con un rapporto di formato 2:3 o 1:2.

Infografiche e immagine troppo lunghe verranno penalizzate dall'algoritmo di Pinterest perchè difficili da leggere.

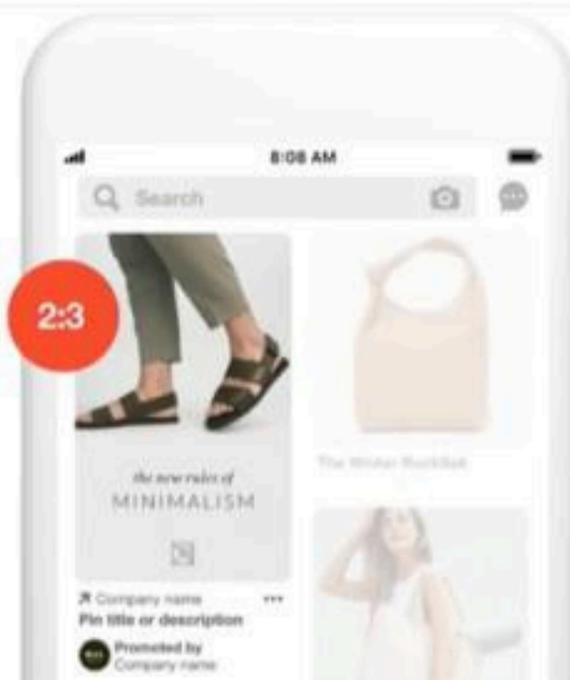
[Get started](#)[Ads](#)[Resources](#)[Success stories](#)[News](#)[Create ad](#)

## Standard Pin

These specs apply to both standard organic Pins and standard Promoted Pins.

### Images

- File type: PNG or JPEG
- Max file size: 10 MB
- Aspect ratio: We recommend using a 2:3 aspect ratio, or **1000 x 1500 pixels**. Pins with an aspect ratio that's greater than 2:3 might get cut off in people's feeds.



# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

## #5 ISCRIVITI ALLE BACHECHE DI GRUPPO

Una bacheca di gruppo funziona esattamente come una bacheca normale. La differenza è chi può contribuire ad arricchire quella bacheca. Infatti con una normale bacheca, solo tu puoi contribuire con i pin poiché sei il creatore mentre con una board di gruppo, anche altre persone potranno creare e condividere pin.

### **VANTAGGI:**

- Ottimo modo per condividere idee e progetti.
  - Ottimo modo per farsi conoscere se sei nuovo •
- Crescita rapida dei followers, se qualcuno segue una bacheca di gruppo di cui tu fai parte, vedrà sicuramente i anche i tuoi pin.
- Più è grande in termini di followers la bacheca di gruppo a cui partecipi maggiori sono le possibilità di avere repins e condivisioni del tuo pin e click.

# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

## #6 RICERCA DELLE PAROLE CHIAVE

Pinterest è un motore di ricerca, proprio come Yahoo, Google e Bing quindi utilizza un algoritmo. L'algoritmo di Pinterest utilizza le parole chiave e hashtag per classificare i pin.

### **DOVE INSERIRE LE PAROLE CHIAVE:**

- Descrizione del pin (dove indichi l'argomento)
- Immagine del pin
- Testo alternativo dell'immagine
- Descrizione del profilo
- Nome del profilo
- Titoli delle bacheche
- Descrizione delle bacheche

### **DOVE INSERIRE GLI HASHTAG:**

- Descrizione del pin

# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

## #7 INTERAGISCI CON LA TUA COMMUNITY DI RIFERIMENTO

Pinterest come Instagram, Facebook e Twitter sono piattaforme SOCIALI che hanno un comune denominatore: LE PERSONE. Perciò non dimenticarti di loro. Sii attivo con la tua nicchia di riferimento attraverso repins, follow e commenti.

Seguendo le persone della tua nicchia, sarà anche più facile trovare pin pertinenti da commentare e pinnare nelle tue bacheche.

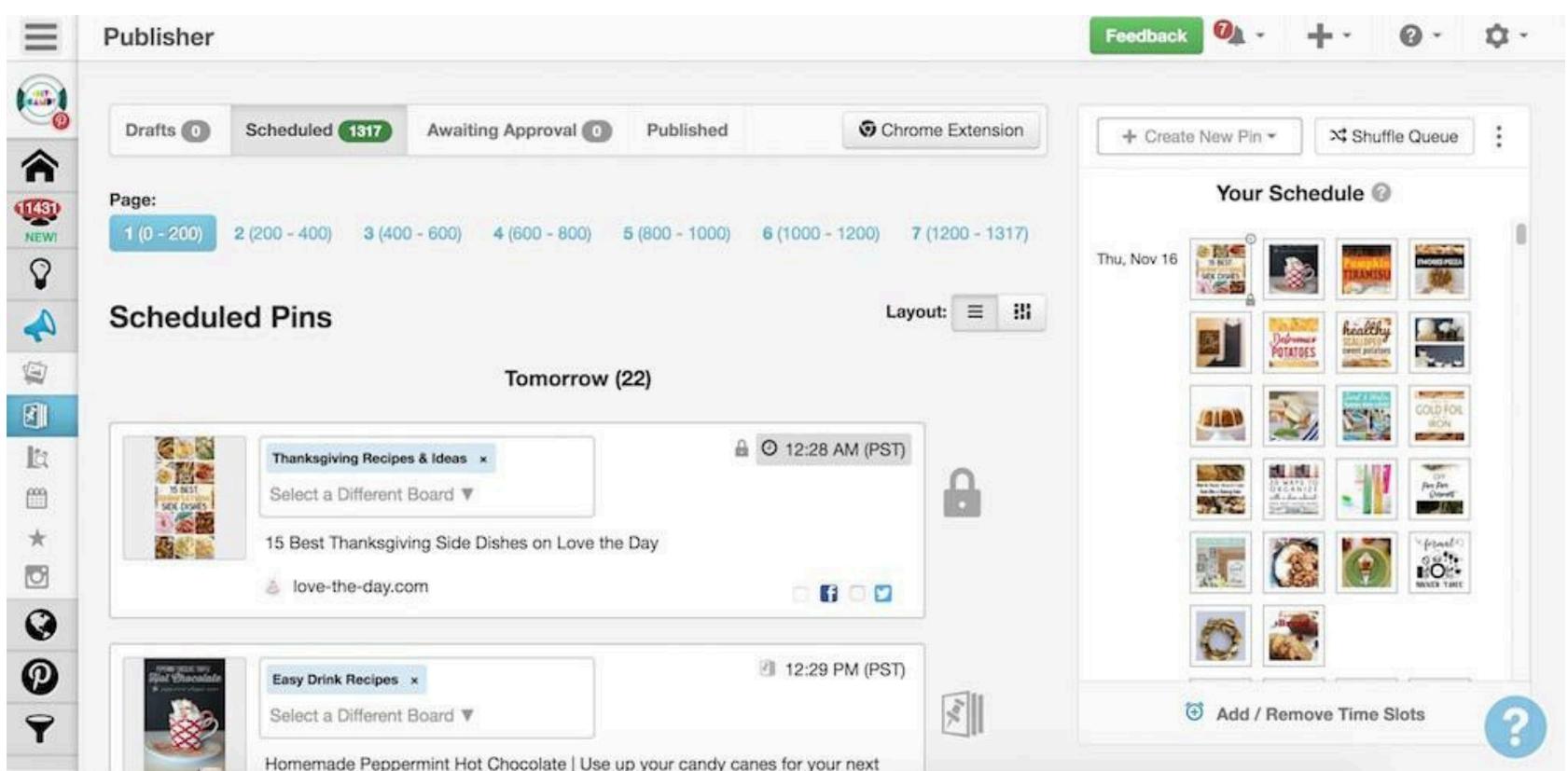
Perchè ripinnare i contenuti di altri ? Commenta i pin della tua nicchia e ripinna i loro contenuti nelle tue bacheche. Le persone che seguono i tuoi competitors potranno vedere i tuoi commenti sui loro pin e dal momento che sono utenti della tua nicchia, molto probabilmente cliccheranno sul tuo profilo.

# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

## #8 UTILIZZA GLI SCHEDULERS PER PINNARE IN AUTOMATICO

Serviti degli strumenti di marketing che ti permettono di risparmiare molto tempo sulla gestione del tuo account Pinterest.

Tailwind è probabilmente meglio conosciuto come uno strumento di pianificazione per Pinterest. Questo strumento calcola già i tempi migliori in cui sarebbe meglio pinnare e ti permette di pianificare i tuoi contenuti ad orari stabiliti senza bisogno di doverli pinnare veramente.



# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

## #9 CREA E POSTA I PIN ANCHE IN MODALITA' MANUALE

Nonostante sia molto più diretto e veloce pinnare con gli scheduler, l'algoritmo di Pinterest favorisce gli utenti attivi e chi entra sull'applicazione almeno una volta al giorno.

Non c'è un numero di pin stabili da pinnare ogni giorno, vi consiglio di aprire l'applicazione, controllate il vostro profilo, cliccate qualche link correlato ai pin e ripinnate i contenuti per voi interessanti.

***SIATE ATTIVI !!***



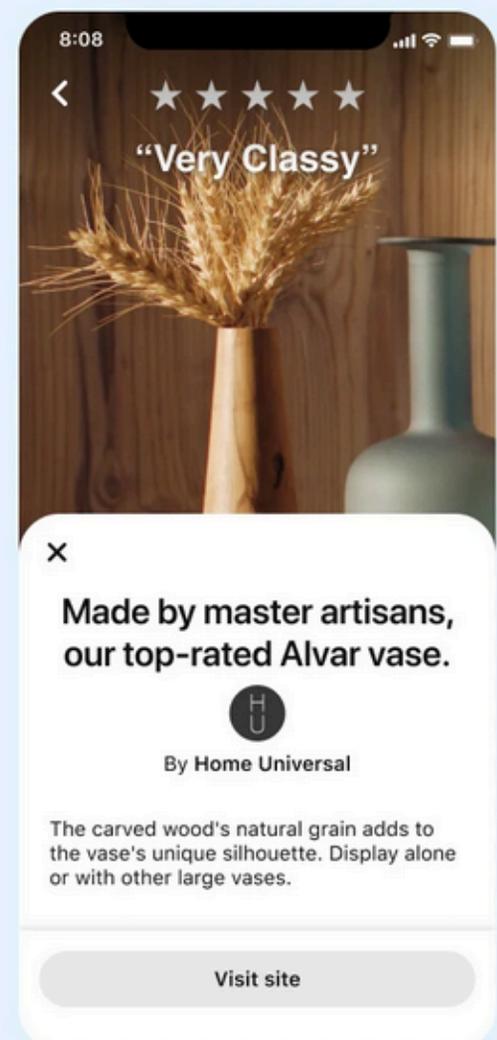
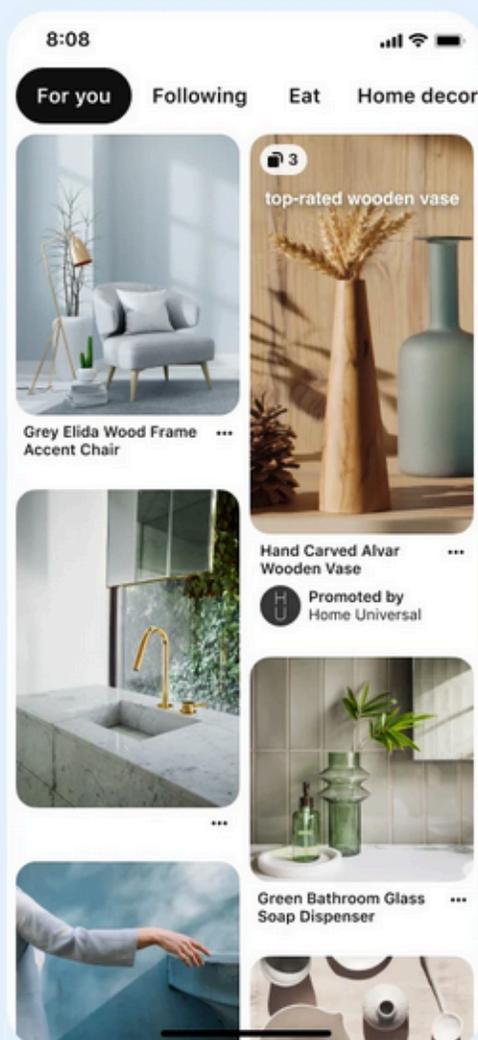
# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

## #10 ABILITA I PIN DETTAGLIATI (RICH PINS)

I Pin dettagliati permettono a Pinterest di leggere meglio i tuoi pin e li rendono più di valore, questo perchè mostrano informazioni aggiuntive direttamente sul pin.

Esistono 4 tipi di Pin dettagliati:

- App
- Prodotto
- Ricetta
- Articolo



# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

## CASO STUDIO - LUXURY OF HOMES ARREDAMENTO MOBILI DI LUSO

**Luxury of Homes** è un'azienda di arredamento di alta gamma, specializzata nella creazione di ambienti esclusivi e raffinati attraverso mobili di design su misura.

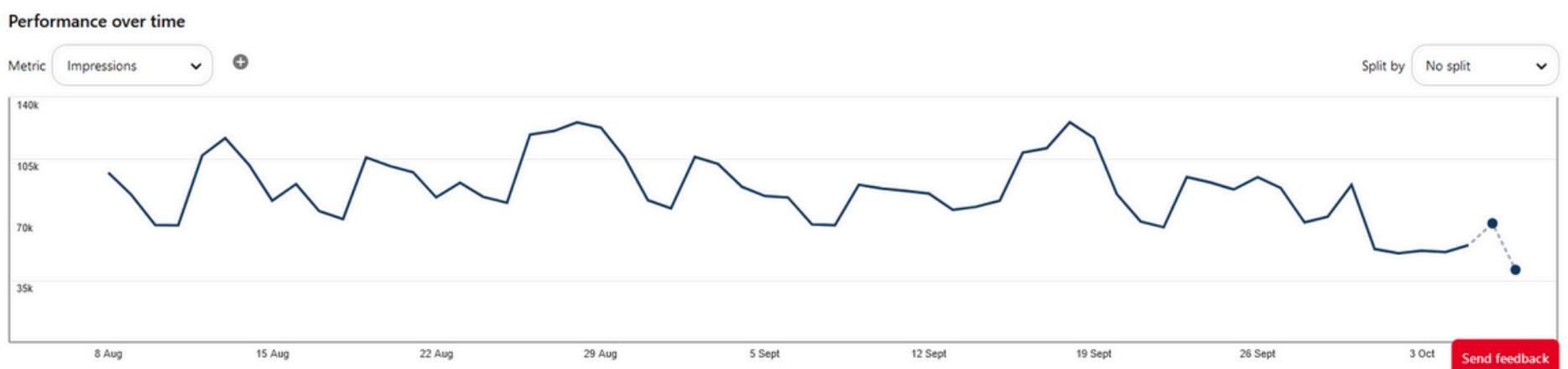
Nonostante il successo offline e una clientela affezionata, l'azienda si trovava di fronte a una sfida: ampliare la propria presenza nel mercato digitale e rafforzare la propria identità online.

Ad oggi, il profilo **Luxury of Homes su Pinterest** è il risultato di una gestione strategica. La crescita organica e la sinergia con l'e-commerce aziendale hanno portato a risultati importanti, sia in termini di visibilità che di conversioni.

Inoltre, l'integrazione con il **catalogo Pinterest**, collegato direttamente all'e-commerce, ha ottimizzato la gestione dei prodotti.

# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

## CASO STUDIO - LUXURY OF HOMES ARREDAMENTO MOBILI DI LUSO



In 3 mesi, abbiamo investito 14€ al giorno in una **campagna di sponsorizzazione per la conversione** dei prodotti presenti nel catalogo Pinterest.

### Overall performance

Percentage changes are compared with 60 days before the selected date range. Metrics updated in real time except for audience.

Impressions <sup>i</sup>	Engagements <sup>i</sup>	Outbound clicks <sup>i</sup>	Saves <sup>i</sup>	Total audience <sup>i</sup>	Engaged audience <sup>i</sup>
5.26M <sup>↑</sup> 28%	143.21k <sup>↑</sup> 36%	16.66k <sup>↑</sup> 36%	14.72k <sup>↑</sup> 42%	2.15M <sup>↑</sup> 35%	97.54k <sup>↑</sup> 37%

- Impressions: 7.58M (+43%)
- Engagements: 200.47k (+37%)
- Click esterni: 24.23k (+57%)
- Salvataggi: 20.46k (+42%)

# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

## CASO STUDIO - LUXURY OF HOMES ARREDAMENTO MOBILI DI LUSO

I click esterni e i salvataggi rappresentano i risultati più significativi, dimostrando l'efficacia della campagna nel generare traffico verso il sito web e nel mantenere vivo l'interesse degli utenti per i prodotti che si traduce in **CONVERSIONE** e quindi **VENDITE** sul sito!

### Riepilogo di conversione

-  Questo è il 1° ordine
-  1a visita da Pinterest
-  2 sessioni tra 24 giorni

Dettagli sulla conversione ✕

Sessioni totali	Giorni alla conversione
<b>2</b>	<b>24</b>

-  1a visita da Pinterest  
24 agosto 2024 [Visualizza sessioni complete](#)
-  Conversione avvenuta dopo una visita da Pinterest  
17 settembre 2024 [Visualizza sessione completa](#)

# AUMENTARE LE VENDITE DELL'E-COMMERCE CON PINTEREST

SCEGLI PINTEREST PER FAR  
ESPLODERE IL TUO E-COMMERCE!

Se vuoi far crescere il tuo e-commerce su Pinterest e ottenere risultati concreti, sono qui per aiutarti!

Prenota una **consulenza gratuita di 15 minuti** dove mi racconterai il tuo progetto, e io creerò una strategia personalizzata su misura per il tuo business.

**PRENOTA ORA, CLICCA QUI!**



Greta Pettazoni

### Consulenza Pinterest per vendere con il tuo Ecommerce

🕒 15 min

🗨️ Web conferencing details provided upon confirmation.

Sei pronto a scoprire come il tuo e-commerce può fare un salto di qualità grazie a Pinterest?

Ti invito a una **consulenza gratuita**, dove mi spiegherai il tuo progetto di e-commerce e io ti

[Cookie settings](#) [Report abuse](#)

POWERED BY  
**Calendly**

#### Select a Date & Time

< October 2024 >

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

**Time zone**  
🌐 Central European Time (18:06) ▼

[Troubleshoot](#) ⓘ