

Haal alles uit Pinterest!

*DÉ GUIDE DIE ERVOOR ZORGT DAT JE HONDERDEN BEZOEKERS PER DAG NAAR JE WEBSITE TREKT ÉN **HONDERDEN EURO'S** PER MAAND VERDIENT VIA PINTEREST.*

Inhoudsopgave

3 VOORWOORD

4 Voorwoord

5 1. WAT IS PINTEREST?

6 1.1 - Wat is pinterest?

6 1.2 - Visuele zoekmachine

7 1.2.1 - Zoekwoorden onderzoek

7 1.3 - Feiten van Pinterest

8 2. AAN DE SLAG

9 2.1 - Maak een business account

9 2.2 - Koppel je website

9 2.3 - Maak je profiel *ready for take off*

10 2.4 - Maak gebruik van *rich pins*

10 2.4.1 - Installeer *rich pins*

11 2.5 - Ga aan de slag met het maken van borden

11 2.6 - Volg interessante Pinterest gebruikers

12 3. HONDERDEN BEZOEKERS PER DAG

13 3.1 - Grootte pin

13 3.2 - Branding en design

14 3.3 - Maak voor elk product, dienst of blog meerdere pins

14 3.3.1 - Pins voor diensten

14 3.3.2 - Pins voor blogs

15 3.3.3 - Pins voor producten

16 3.3.4 - Pins voor je socialmedia-kanalen

17 3.4 - Word lid van groepsborden

18 3.5 - Installeer de plugin op je website

18 3.6 - Regelmatig pinnen

19 3.7 - Deel je eigen pins op meerdere borden

19 3.8 - Duik in je statistieken

20 3.9 - Ontdek welke strategie werkt

21 4. DE PINTEREST TOOL

22 4.1 - Tailwind

23 4.1.1 - Wat is Tailwind eigenlijk?

23 4.1.2 - Hoe werkt Tailwind?

24 4.1.3 - Tribes of Smartloop toevoegen aan gepubliceerde pins

24 4.2 - Tribes

25 4.3 - Smartloop

25 4.4 - Duik in je statistieken

27 5. GELD VERDIENEN MET PINTEREST

28 5.1 - Pins plaatsen met affiliate links

28 5.1.1 - Hoe werkt het?

30 5.2 - Verdien honderden euro's per maand

31 5.3 - Weet wie je doelgroep is

31 5.4 - Vind de juiste snaar

31 5.5 - Geld verdienen met je Pinterestaccount

32 BEDANKT!



Voorwoord



Voorwoord

De meeste mensen kennen mij als de persoon achter de blog Diolifestyle.nl. Wat ooit begon als een online dagboek om mijn dagelijkse mode struggles te delen, is ondertussen uitgegroeid tot een blog waar ik mijn kennis over online marketing en manieren om online geld te verdienen deel. Maar je ook meeneem in mijn eigen ondernemersreis en mijn bestaan als *digital nomad.*

Al langere tijd liep ik met het idee rond om voor mijzelf te beginnen. Iedere keer als ik eraan dacht, maakte mijn hart een sprongetje. Toch was het geen eenvoudige keuze, want mijn baan was eigenlijk best prima. Ik verdiende elke maand een leuk salaris en ik had oprecht de allerleukste collega's die ik mij maar kon wensen. Wel merkte ik dat op een gegeven moment klaar was met het feit dat (onbetaald) overwerken eerder de regel was dan een uitzondering. Net als de stress die een baan bij een *agency* met zich meebrengt.

Daarom besloot ik eind 2018 het roer om te gooien en mijn vaste baan als online marketeer bij een online marketing *agency* in Amsterdam op te zeggen om mijn twee grootste dromen waar te maken: aan de slag gaan als freelance online marketeer en Nederland tijdelijk verruilen voor het zonnige en warme Barcelona.

De afgelopen jaren heb ik gemerkt dat ik met mijn blog Diolifestyle.nl aardig wat geld online kan verdienen. Doordat ik fulltime werkte, merkte ik dat ik niet de tijd had om er alles uit te halen wat erin zat. Hierdoor was het besluit om voor mijzelf te beginnen minder lastig. Ik wist namelijk 100% zeker dat er veel meer uit te halen viel; want door de komst van het internet kan iedereen online geld verdienen. Dit is een van de redenen dat ik in 2019 een tweede blog ben gestart: Ondernemen als een baas. Ook een blog over ondernemen, online geld verdienen, het inzetten van online marketing en carrière tips. Alleen dan niet met een persoonlijk tintje zoals op Diolifestyle.nl.

Sinds anderhalf jaar maak ik veelvuldig gebruik van Pinterest wat ervoor gezorgd heeft dat mijn statistieken letterlijk door het dak gaan. Elke dag ontvang ik honderden bezoekers per dag via Pinterest en verdien ik elke maand honderden euro's door middel van affiliate marketing. Omdat iedereen online kan ondernemen, deel ik graag mijn kennis om ervoor te zorgen dat jij ook gaat rocken met jouw Pinterest account en zelf alle voordelen ervaart. Want het is geen *rocket science*, ook jij kunt honderden bezoekers per dag naar je website krijgen en honderden euro's per maand verdienen door middel van affiliate marketing.

Volg Diolifestyle op social media

Website Diolifestyle.nl // E-mail : info@diolifestyle.nl

Veel leesplezier!



HOOFDSTUK EEN

1. Wat is Pinterest?

Pinterest is het socialmedia-kanaal dat nog steeds een beetje het ondergeschoven kindje is. En dat is zonde. Supertof dat jij het e-book ***'Haal alles uit Pinterest'*** hebt gekocht om daar verandering in te brengen, want de voordelen van Pinterest zijn enorm. Dus, waar wacht je nog op?!

1.1 - Wat is pinterest?

Pinterest is de laatste tijd *booming*. Steeds meer ondernemers en bloggers ervaren de voordelen van Pinterest. En dat is niet gek: Pinterest zorgt voor een *boost* aan traffic en je kunt er elke maand honderden euro's mee verdienen. Maar voor het zover is, is het belangrijk om eerst wat meer informatie te geven.

Want Pinterest is geen socialmedia-kanaal zoals we dat gewend zijn. Pinterest is een visuele zoekmachine waar mensen op zoek gaan naar inspiratie voor hun woonkamer, vakanties, recepten en/of kleding. Maar mensen gaan ook steeds vaker op zoek naar tips en tricks hoe je kunt groeien met je bedrijf, hoe je een passief inkomen genereert of hoe je kunt groeien op Instagram. Doordat Pinterest voornamelijk als inspiratiebron wordt gezien, is het onwijs belangrijk dat je gebruikt maakt van mooie visuele beelden en aantrekkelijke teksten.



1.2 - Visuele zoekmachine

Zoals ik hierboven al korte toelichtte, is Pinterest een visuele zoekmachine en daardoor anders dan alle andere socialmedia-kanalen waar je door een tijdlijn scrolt die zich vult met berichten van bedrijven of personen die je leuk vindt of waar je veel *engagement* mee vertoond.



Pinterest kun je vergelijken met Google, maar dan met foto's. Je tikt boven in de zoekbalk van Google een aantal zoekwoorden en vervolgens verschijnt er een hele lijst met websites die gelijk zijn of veel lijken op jouw zoekwoorden. Bij Pinterest is dit net zo, maar in plaats dat er allemaal websites naar boven komen die matchen met je zoekwoorden, komen er bij Pinterest allemaal afbeeldingen naar boven die matchen met je zoekwoorden.

Dit betekent dat het ontzettend belangrijk is dat je gebruik maakt van een uitgebreide SEO-beschrijving voor elke pin die je plaatst op Pinterest. Probeer minimaal 15 verschillende keywords of korte zinnen te gebruiken die mensen kunnen intypen als ze op zoek zijn naar een pin over bijvoorbeeld passief inkomen. Maak gebruik van synoniemen, in verschillende vormen, voeg hasthags toe en zorg dat je heel specifiek bent. Dit allemaal om je vindbaarheid in Pinterest te verhogen.

1.2.1 - Zoekwoorden onderzoek

Het is aan te raden om een zoekwoorden onderzoek te doen. Dit kun je doen via Google Consule of via Ubersuggest. Het is heel simpel. Je vult de zoekwoorden in die je wilt gebruiken als keywoorden voor de SEO-beschrijving van je pin, vervolgens krijg je een lijst te zien waarin jouw zoekwoorden bovenaan staan en daaronder zie je allerlei variaties op je zoekwoorden. In dit overzicht zie je ook of er veel concurrentie is (aantal verschillende websites die naar dezelfde zoekwoorden leiden), hoe hoog je gemiddelde positie in Google is (welke pagina je staat) en hoeveel keer de afgelopen maand gezocht is naar die specifieke zoekwoorden. Hoe hoger de concurrentie, hoe lastiger het is om hoger in Google te komen. Daarom is het slim om alleen naar de zoekwoorden met weinig of gemiddelde concurrentie te gebruiken.

Je kunt via de bovengenoemde tools niet zien of er veel concurrentie is op Pinterest, maar doordat je alternatieven te zien krijgt hoe je je zoekwoorden kunt vormgeven met minder concurrentie, is het absoluut aan te raden om hiernaar te kijken.

1.3 - Feiten van Pinterest

Wist je dat Pinterest elke maand 250 miljoen gebruikers[1] heeft wereldwijd? In vergelijking met Facebook die wereldwijd 2,23 miljard[2] gebruikers heeft, lijkt het misschien alsof Pinterest een 'kleine vis' is, maar dat is het allesbehalve. Steeds meer ondernemers ontdekken de kracht van Pinterest en gaan ermee aan de slag. Daarnaast is in maart van dit jaar eindelijk het advertentie platform van Pinterest uitgerold in Nederland.

- De grootste doelgroep op Pinterest zijn vrouwen in de leeftijd van 20 tot 39 jaar.
- Wereldwijd is 81% van de gebruikers vrouw.
- In vergelijking met andere socialmedia-kanalen, spenderen mensen heel erg veel tijd op Pinterest; gemiddeld zo'n 14,2 minuten.[1] Terwijl mensen op Facebook gemiddeld 2,4 seconden kijken naar een bericht.[2]
- 93% van de gebruikers gebruikt Pinterest voordat ze een aankoop doen.
- 87% van de gebruikers shopt via pins op Pinterest.
- *Millennials* gebruiken Pinterest net zo vaak als Instagram (in Amerika).[3]
- De houdbaarheid (tijd dat je pins zichtbaar zijn) van pins is 160% langer dan andere socialmedia-platforms.

[1] Emerce – https://www.emerce.nl/achtergrond/pinterest-ontdekken-actie-camera-toetsenbord
[2] Omnicore - https://www.omnicoreagency.com/facebook-statistics/
[3] IvyMix.com – https://ivorymix.com/pinterest-sales-funnels-will-improve-blog-income/



HOOFDSTUK TWEE

2. Aan de slag

Het échte werk kan eindelijk beginnen. Om ervoor te zorgen dat je honderden bezoekers per dag op je website krijgt, zijn er een aantal basic stappen die je moet zetten. Als je al een gevorderde Pinterestgebruiker bent en alles goed geïnstalleerd hebt, je profiel er gelikt uit ziet en je borden SEO-*proof* zijn, kun je door gaan naar hoofdstuk 3. Maar het is slim om te checken of je alle onderstaande stappen doorlopen hebt.

2.1 - Maak een business account

Maak een Pinterestaccount aan en switch hem meteen naar een business account, zodat je alle voordelen van Pinterest kunt ervaren. Zorg dat je Pinterest naam identiek is aan je website.

2.2 - Koppel je website

Om er zeker van te zijn dat jouw website ook daadwerkelijk hoort bij jouw Pinterestaccount, moet je je Pinterestaccount verifiëren. Door een stukje code op je website te plaatsen, kan Pinterest zien dat de gekoppelde website inderdaad van jou is.

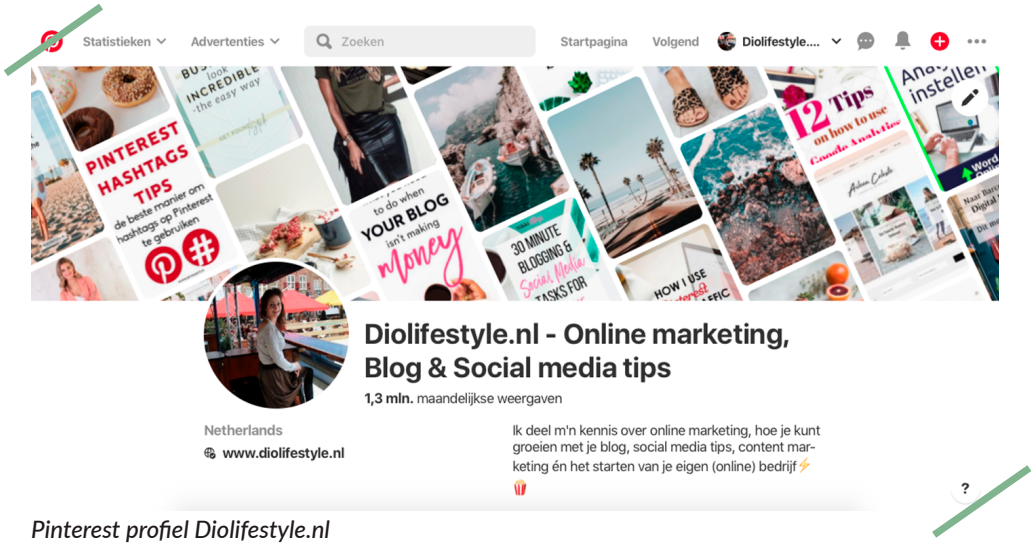


2.3 - Maak je profiel *ready for take off*

Zorg ervoor dat je profiel er *on fleek* uit ziet. Kies voor een duidelijke foto van jezelf en niet voor een logo. Door een foto van jezelf te gebruiken, is het een stuk persoonlijker. Mensen vinden persoonlijkheid nu eenmaal erg belangrijk.

Zorg dat je kiest voor een duidelijke naam op Pinterest, zodat iedereen kan zien wat je corebusiness is. Mijn naam op Pinterest is als volgt: **Diolifestyle.nl - Online marketing, Blog & Social media tips** met als reden dat mensen die voor het eerst mijn profiel bekijken, weten wat ze kunnen verwachten.

Voeg een sterke biografie toe aan je profiel met daarin de belangrijkste keywords, zodat het voor mensen die je profiel voor het eerst bezoeken direct duidelijk is waar je veel over pint.



Pinterest profiel Diolifestyle.nl

2.4 - Maak gebruik van *rich pins*

Rich pins (ook wel uitgebreide pins) zijn onmisbaar als je aan de slag gaat het met promoten van je artikelen, diensten of producten op Pinterest. *Rich pins* worden ook wel uitgebreide pins genoemd, omdat ze meer informatie bevatten. Er bestaan vier soorten *rich pins:* product-, app-, recept- en artikelpins.

- **Productpins:** deze pins zijn bedoeld om het winkelen eenvoudiger te maken en bevatten real time prijzen en informatie waar je het product kan kopen.
- **Receptpins:** deze pins bevatten extra informatie over de ingrediënten en de bereidingstijd die je nodig hebt om het recept zelf te maken.
- **Artikelpins:** deze pins bevatten een kop, informatie over het Pinterestaccount en een beschrijving over het artikel.
- **App-pins:** deze pins laten een installeerknop zien waarmee je eenvoudig een app kunt downloaden zonder dat je Pinterest hoeft te verlaten. Deze *rich pin* is voornamelijk heel populair in Amerika. In Nederland wordt deze pin nog maar weinig gebruikt.

Omdat *rich pins* meer informatie bevatten dan 'normale' pins, zijn de pins vaak waardevoller en krijgen ze hierdoor van Pinterest een meer premium behandeling en worden ze ook vaak hoger vertoond in de feed. En dat is precies datgene wat je wilt.

2.4.1 - Installeer *rich pins*

Maar voordat je hiermee aan de slag kunt, moet je eerst eenmalig *rich pins* installeren. Je dient een zakelijk Pinterestaccount te hebben om hiermee aan de slag te gaan. Daarnaast moet je de Yoast SEO-plugin geïnstalleerd hebben op je website.

Om ervoor te zorgen dat je *rich pins* kunt installeren, moet je de juiste metadata toevoegen aan je website. Dit doe je door naar de Yoast SEO-plugin te gaan en te kikken op 'social'. Dan klik je op Facebook. Daar schakel je *'Open Graph'-metadata toevoegen* in.



**Inschakelen rich pins*

Zodra je dat gedaan hebt, ga je naar de rich pin validator om je website te eenmalig te verifiëren. Daar voeg je een willekeurige URL van een artikel op je website in. Je krijgt een preview te zien waar je op 'apply' kunt drukken. Pinterest gaat jouw account en website bekijken. Wanneer het goedgekeurd is, ontvang je een mail van Pinterest en zijn vanaf dat moment alle pins die je maakt, *rich pins*. Ook je oude pins worden overgezet naar *rich pins*.

2.5 - Ga aan de slag met het maken van borden

Nu denk je misschien: kind kan de was doen? Toch is het belangrijk dat je er iets meer tijd aan besteedt. Ga voor niche borden, dus niet 'online marketing', maar 'Facebook marketing'. Probeer zo specifiek mogelijk te zijn. Liever 20 verschillende borden met een duidelijke niche, dan drie verzamel borden. Het is ook belangrijk dat je elk bord voorziet van een bord cover, waardoor je overzichtspagina op Pinterest er pico bello uitziet.

Zoals je hierboven al kon lezen, is Pinterest een visuele zoekmachine. Daarom is het ontzettend belangrijk dat je aan elke bord minimaal 15 verschillende keywords, korte zinnen en hashtags toevoegt. Zorg dat je creatief bent en goed nadenkt wat de synoniemen zijn. Deze uitgebreide SEO-beschrijving zorgt ervoor dat je borden goed gevonden worden.

Heb je borden die je eigenlijk niet meer gebruikt? Houd je Pinterest clean en verwijder ze of maak ze privé.

2.6 - Volg interessante Pinterest gebruikers

Als je net begint met Pinterest, is het verstandig om op zoek te gaan naar interessante gebruikers die in dezelfde niche als jij actief zijn. Het is sowieso aan te raden om elke maand op zoek te gaan naar nieuwe, interessante gebruikers om te volgen.



HOOFDSTUK DRIE

3. Honderden bezoekers per dag

Yes! We zijn nu bij een van de leukste hoofdstukken van dit e-book, want iedereen wil honderden bezoekers per dag naar zijn of haar website. Voor het zover is, zijn er eerst een aantal belangrijke voorwaarden waar je aan moet voldoen voordat je bergen aan traffic krijgt. Laten we snel verder gaan.

3.1 - Grootte pin

Er zijn een aantal kleine grafische punten waar je rekening mee moet houden als je pins gaat maken. Pinterest geeft een duidelijke voorkeur aan verticale beelden die maximaal 236 pixels breed zijn en er is geen limit voor de hoogte. Zolang de pin maar verticaal is.



3.2 - Branding en design

Om ervoor te zorgen dat mensen je pins herkennen en weten dat het van jouw website afkomstig is, is het aan te raden om een bepaald design te maken in Canva of in Photoshop dat past bij jouw huisstijl. Voeg onderaan de pin altijd de URL van jouw website toe, zodat het ook zichtbaar is vanaf welke website de pin afkomstig is.

Als je regelmatig content deelt die van toegevoegde waarde is en mensen zien jouw pins voorbijkomen, is de kans groot dat ze erop klikken en je website bezoeken. De branding en design van je pins is dus heel erg belangrijk. Daarnaast moeten de pins ook aantrekkelijk zijn voor het oog. Ik bedoel, we vinden het nu eenmaal leuker om mooie afbeeldingen te re-pinnen dan onscherpe of oninteressante afbeeldingen.

3.3 - Maak voor elk product, dienst of blog meerdere pins

Of je nu een webshop, een eigen online marketingbureau of een blog hebt; maak voor elk product, dienst of blog meerdere pins. Pinterest is dol op nieuwe pins, daarom is het verstandig om voor elke dienst, product of blog minimaal vijf verschillende pins te maken. Hoe dat precies werkt, lees je hieronder.

3.3.1 - Pins voor diensten

In welke sector je ook werkzaam bent, zodra je diensten aanbiedt is Pinterest een ideale manier om aan de te slag te gaan met je naamsbekendheid en traffic naar je website te halen. Dit doe je door voor elke dienst die je aanbiedt verschillende pins te maken; wees creatief qua *look and feel*, bedenk diverse titels die je dienst omschrijven en varieer ook met de achtergrond van je pin, zodat je kunt gaan testen welke pin (titel + achtergrond) zorgt voor de meeste engagement en de meeste websitetraffic.

3.3.2 - Pins voor blogs

Voor elk artikel dat je publiceert op je website, maak je een pin. Ook hier maak je voor elk artikel minimaal vijf verschillende pins waar je varieert met titels en achtergronden. Zolang de branding en het design iedere keer weer hetzelfde zijn.

Mocht je merken dat een specifiek artikel of meerdere artikelen heel goed in de smaak vallen op Pinterest, kun je er uiteraard voor kiezen om nog meer pins te maken voor die artikelen, zodat je meer traffic naar je website trekt.

Het is slim om deze pin die je speciaal gemaakt hebt voor deze blog, ook in het artikel zelf te verwerken. Zodra mensen het een interessant artikel vinden en het graag willen delen met hun Pinterest volgers, ook de mogelijkheid hebben om dat te kunnen doen.

Wil je je kans vergroten dat mensen op je pin klikken? Maak gebruik van concrete cijfers. Bijvoorbeeld "12 tips hoe jij ook € 1.834,41 euro in één maand kunt verdienen met je blog".

Hieronder zie je een voorbeeld van pins die ik gemaakt heb voor blogs van Diolifestyle.nl.





1. Pin voor een artikel met daarin favoriete webshops met minimalistische sieraden.
2. Pin voor een artikel met daarin tips om geld te verdienen met Pinterest.

3.3.3 - Pins voor producten

Als je een webshop eigenaar bent, is het iets lastiger om pins te maken van je producten. Het heeft niet zoveel zin om de stock beelden van je producten te delen op Pinterest. Simpelweg om de reden dat die beelden minder aantrekkelijk zijn.

Zet al je producten in een mooie setting, voeg wat andere producten toe voor een leuk geheel en maak vanuit diverse hoeken meerdere foto's. Karwei is een bedrijf die het heel erg goed doet op Pinterest. Naast het feit dat ze natuurlijk een bouwmarkt zijn, verkopen ze ook heel veel toffe meubels en woonaccessoires. Iedere keer als ze een nieuwe collectie lanceren, maken ze foto's van de producten die ze in een gestylde woonkamer neerzetten, waardoor het er heel gezellig uitziet. Dit doen ze voor elk product en vervolgens maken ze foto's vanuit diverse hoeken.

Daarna is het tijd om pins te maken met de beelden die ze geschoten hebben. In de foto van de woonkamer is de bank het product. In de pin wordt er geleid naar de URL van de bank en in de SEO-beschrijving van de pin komen allerlei keywoorden terug die relevant zijn voor de bank. Doordat je foto's maakt vanuit verschillende hoeken, kun je voor één product uit je webshop meerdere pins maken die allemaal leiden naar je website. Hoe meer pins, hoe meer traffic naar je website krijgt uiteindelijk.

Door gebruik te maken van mooie foto's, is de kans heel groot dat mensen je pins gaan re-pinnen waardoor je bereik omhoog schiet, net als je websitetraffic. Het maken van meerdere productpins, heeft dan wel wat meer voeten in de aarde, maar uiteindelijk zijn de resultaten verbluffend en krijg je heel veel nieuwe, potentiële klanten naar je website.

Leuk feitje; Karwei krijgt elke maand de meeste traffic binnen via Pinterest.[1]

3.3.4 - Pins voor je socialmedia-kanalen

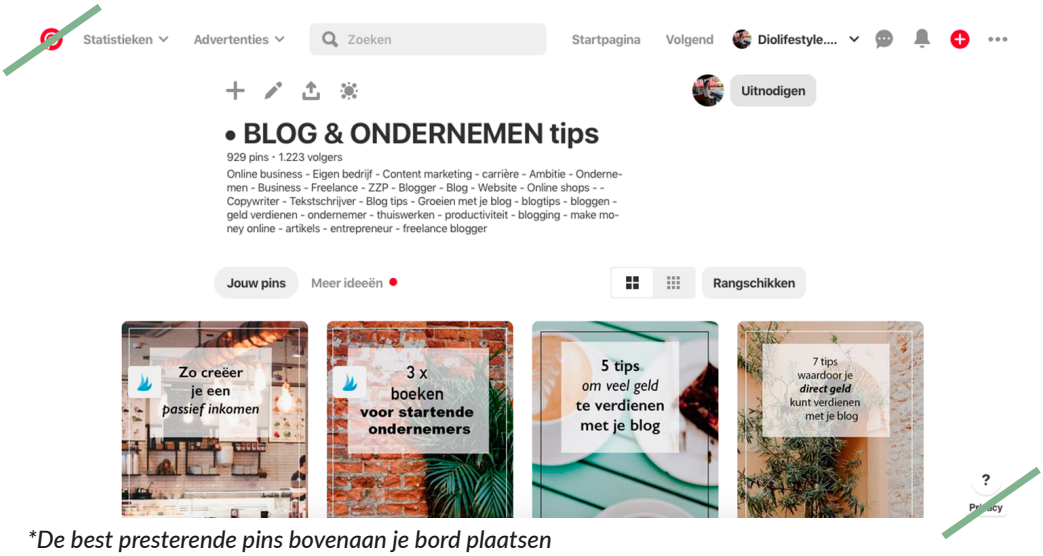
Nu denk je misschien: huh?! Maar waarom zou je je eigen socialmedia-kanalen niet promoten? Je wilt per slot van rekening dat je community groeit en met Pinterest kun je daar heel handig op inspelen. Dus maak ook voor je socialmedia-kanalen diverse pins.

Als mensen regelmatig op je pins klikken en enthousiast zijn, is de kans groot dat ze je Facebookpagina liken, je gaan volgen op Instagram of zich inschrijven voor je nieuwsbrief.

Tip! Heb je pins die het bovengemiddeld goed doen? Zorg dan dat deze pins bovenaan je Pinterest bord komen te staan. Dit kun je doen door naar je bord te gaan en rechtsboven te klikken op 'organize'. Zo kun je je pins schuiven.



[1] Emerce – https://www.emerce.nl/achtergrond/pinterest-ontdekken-actie-camera-toetsenbord



**De best presterende pins bovenaan je bord plaatsen*

3.4 - Word lid van groepsborden

Als je net begint met Pinterest, heb je waarschijnlijk nog niet zoveel volgers en daardoor ook nog niet zoveel bereik. Om je bereik te vergroten, zijn er groepsborden in het leven geroepen. Groepsborden, zijn zoals de naam het al zegt, borden waar je gezamenlijk op pint. Vaak hebben de borden een bepaalde niche: blog tips of bijvoorbeeld reistips in Europa.

Het is verstandig om een aantal groepsborden te zoeken via de zoekbalk in Pinterest die aansluiten bij jouw pins op Pinterest. Vervolgens kun je via een DM of via een e-mailadres, als die in de beschrijving staat, een verzoek sturen om lid van te worden van het groepsbord zodat je kunt mee-pinnen. Het voordeel van deze groepsborden is dat je in het hol van de leeuw zit qua doelgroep (iedereen in een bepaalde niche zit bij elkaar). Dus voor de doelgroep (mensen die op zoek zijn naar inspiratie) ideaal om veel nieuwe merken, diensten en/of artikelen te vinden. Daarnaast hebben groepsborden vaak veel volgers en dus ook veel bereik, waardoor je dus op een simpele manier veel mensen kunt bereiken met jouw pins.

Voorbeelden van interessante groepsborden op Pinterest:

- Blog tips & Online ondernemen | Groepsbord
- Digital Marketing || Online Marketing
- Online ondernemen | Groepsbord
- Tips voor serieuze bloggers | Groepsbord
- Groepsbord Nederlandse Bloggers
- Hét 1e #Pinterest #GroepsbordVoor #NederlandseOnline #Ondernemers
- Pinterest & Instagram & Blog Tips Group Board
- Dutch blogtips group board
- Blogtips (NL)
- Bloggers Nederland

3.5 - Installeer de plugin op je website

Om ervoor te zorgen dat de bezoekers van je website ook eenvoudig de foto's van je blog kunnen re-pinnen, is het slim om een plugin te installeren op je website. Er bestaan diverse plugins, maar zelf ben ik erg tevreden over plugin: jQuery Pin It Button for Images.

3.6 - Regelmatig pinnen

Om ervoor te zorgen dat je honderden bezoekers per dag naar je website krijgt door middel van Pinterest, moet je regelmatig te pinnen. Onder regelmatig pinnen wordt verstaan: dagelijks op meerdere tijdstippen.

Pinterest adviseert om minimaal 15 pins per dag te re-pinnen en elke dag minimaal twee eigen pins toe te voegen aan je Pinterestaccount. En voor het allerbeste resultaat, is het aan te raden om op diverse tijdstippen te pinnen. Omdat dat niet altijd haalbaar is, is er een tool waarmee je eenvoudig je pins op Pinterest kunt inplannen. Welke tool dat is, dat lees je verderop.

Tip: bekijk op Pinterest pins (en dus de blogs) van Amerikaanse bloggers. Amerika loopt vaak voor qua ontwikkelingen, waardoor je sneller kunt inspelen op nieuwe features.



3.7 - Deel je eigen pins op meerdere borden

Zodra je een pin hebt gemaakt voor je artikel, dienst of product, is het slim om deze pin niet alleen te delen op je eigen Pinterestbord, maar ook op het Pinterestbord van groepsborden om op die manier je bereik te vergroten.

Iedere keer als je een nieuwe pin deelt, is het aan te raden om hem naast op je eigen bord, op minimaal op twee andere borden te delen. Dit kan dus een ander eigen Pinterestbord zijn, maar ook bijvoorbeeld twee groepsborden.

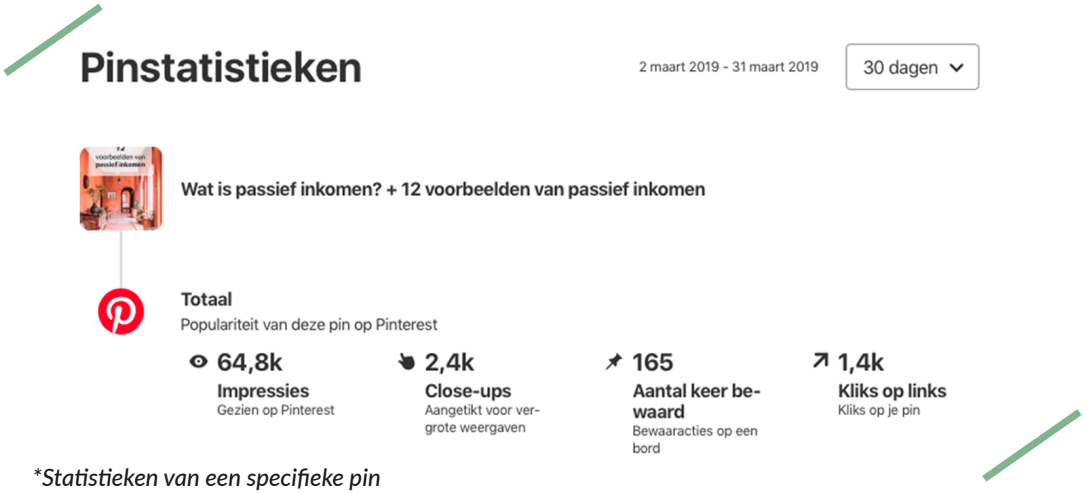
3.8 - Duik in je statistieken

Cliché, maar waar. Bekijk je statistieken. Zowel die van Pinterest als die van je website via Google Analytics. Wat zie je? Welke pins doen het bovengemiddeld goed en welke minder? Kun je herleiden welke koppen het beter doen dan de andere? Zijn er nog andere dingen die opvallen aan de pins die het beter doen?

Door in je statistieken te duiken, krijg je veel meer inzicht in wat goed en wat minder goed gaat. Als je eenmaal de juiste snaar gevonden hebt, is het een kwestie van het trucje opnieuw doen.



**Pinterest statistieken*



**Statistieken van een specifieke pin*

3.9 - Ontdek welke strategie werkt

In je statistieken vind je heel veel waardevolle informatie die je verder helpt, zodat je nog meer bezoekers naar je website kunt trekken en kunt ontdekken waar jouw doelgroep blij van wordt. Dit gaat niet over een nacht ijs. Je moet je eerst een aantal maanden verdiepen in je statistieken, voordat je daar *learnings* uit kunt trekken.

Zodra je na een paar maanden ontdekt hebt wat goed werkt, is het belangrijk om deze goed werkende strategie door te voeren in je hele Pinterestbeleid. Gebruik alleen nog maar een bepaald soort titels of maak voor de pins die het meeste rendement opleveren steeds weer nieuwe pins. Dit alles om ervoor te zorgen dat je kunt groeien en meer traffic naar je website krijgt. Zoals hierboven ook al staat: zodra je weet welk trucje werkt, is het belangrijk om hem steeds weer opnieuw uit te voeren en die strategie te handhaven.

HOOFDSTUK VIER

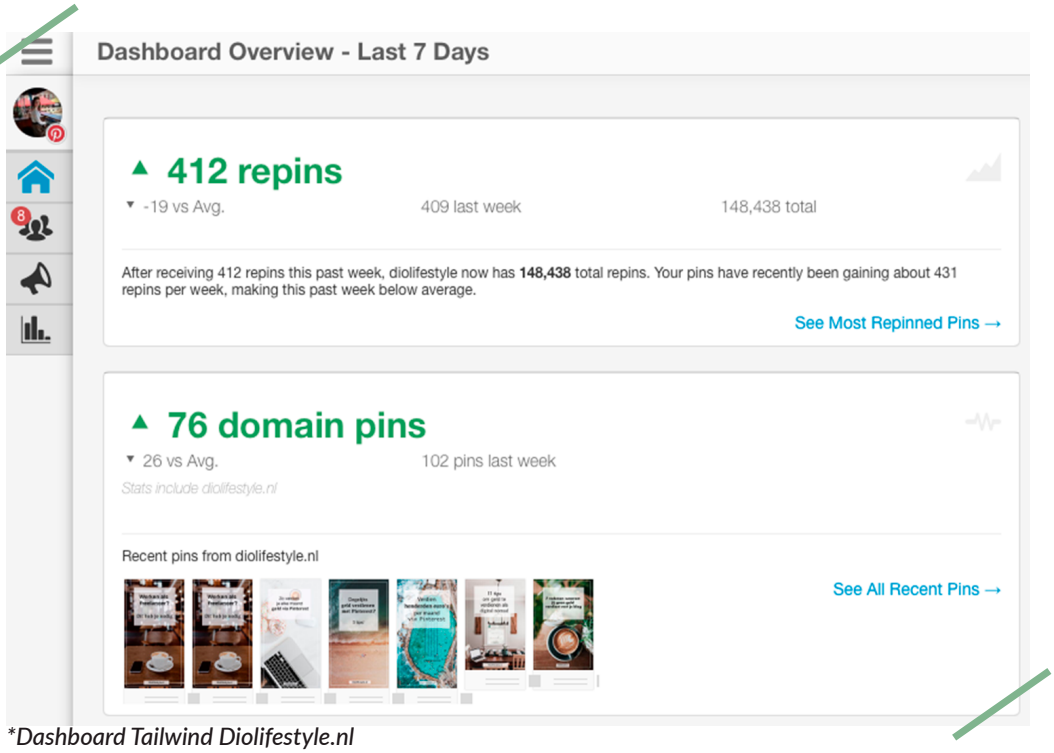
4. De Pinterest tool



Elk socialmedia-kanaal heeft een tool die de kracht van het socialmedia-platform versterkt. Voor Pinterest is dat Tailwind. Een tool waarmee je eenvoudig pins kunt inplannen, pins kunt re-pinnen en een tool die ervoor zorgt dat je snel kunt groeien qua volgers. Hoe en wat, dat lees je hieronder.

4.1 - Tailwind

Tailwind is een tool uit Amerika. Er bestaat een gratis versie van de tool, maar daar ben je snel op uitgespeeld, dus ik kan je aanraden om te kiezen voor de betaalde versie van de tool. Je kunt hem via de link hieronder een maand **GRATIS** proberen. Zodra je eenmaal ontdekt hoe je door het gebruik van Tailwind je websitetraffic door het dak kan laten gaan, wil je niet meer anders.



**Dashboard Tailwind Diolifestyle.nl*

Meld je hier aan voor Tailwind en maak een maand gratis gebruik van deze tool

4.1.1 - Wat is Tailwind eigenlijk?

Tailwind is een tool waarmee je je pins kunt inplannen. Zoals je in hoofdstuk drie al gelezen hebt, wil Pinterest dat je regelmatig pint. Omdat het erg lastig is om elke dag op meerdere tijdstippen te pinnen, is Tailwind in het leven geroepen. Met deze tool kun je allerlei pins inplannen. Tailwind zoekt vervolgens uit op welke dagen en welke tijdstippen voor jouw Pinterestprofiel het gunstige zijn. Door pins te plaatsen op de aanbevolen tijden, verhoog je je engagement en is de kans groter dat je pins ge-repind worden. En dat wil je. Hoe meer re-pins, hoe meer traffic naar je website.

4.1.2 - Hoe werkt Tailwind?

Het werkt heel eenvoudig: je gaat naar de website en maakt een account aan. Vervolgens download je de browser extensie; hierdoor verschijnt er automatisch op elke afbeelding (als je er met je muis op staat), linksonder een klein Tailwind logo. Door daarop te klikken, opent een nieuw scherm waarmee je die desbetreffende foto kunt inplannen. Op welke website je ook bent, je kunt altijd de foto inplannen voor je eigen Tailwind.

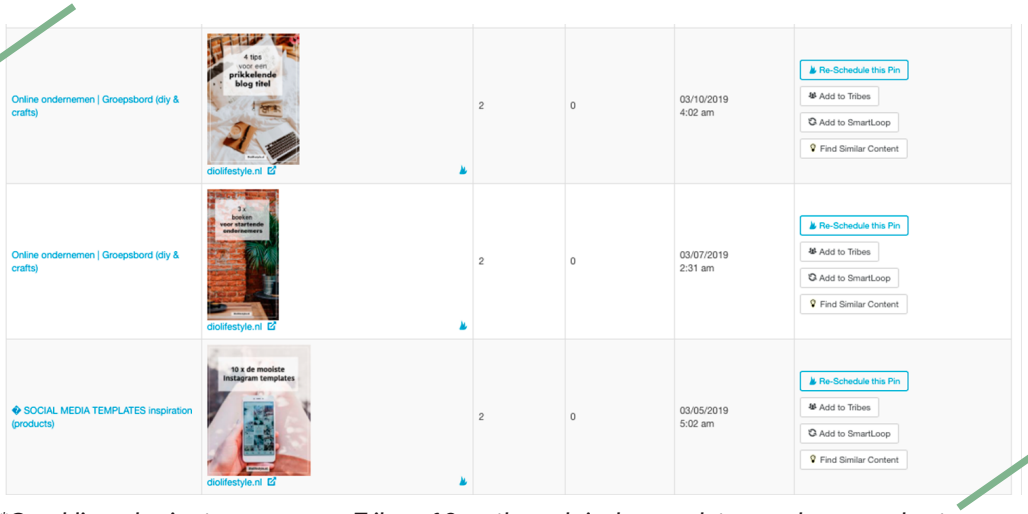
Mocht je je eigen pins willen inplannen, kan dat uiteraard ook. Als je op de website van Tailwind bent en je bent ingelogd, kun je via de navigatiebalk aan de linkerkant klikken op 'publisher'. Daar zie je een overzicht van de 'time slots' (tijden wanneer je pins gepubliceerd worden) en de pins die je al ingepland hebt. Aan de rechterkant zie je boven 'your schedule', 'create new pin'. Door daarop de klikken, kun je een nieuwe, eigen pin maken.

Je voegt de URL van je blog, dienst of product toe, gaat aan de slag met een uitgebreide SEO-beschrijving, voegt de borden toe waar je je pin wilt delen en vervolgens kun je ervoor kiezen om de pin ook te delen via een Tribe of Smartloop (daar lees je in het volgende hoofdstuk meer over). En klaar is Kees. Je pin is nu ingepland en wordt gepubliceerd in een time slot.

Daarnaast vind je in Tailwind informatie over je statistieken, de hoeveelheid nieuwe volgers, *insights* van je website en noem het maar op. Als laatste biedt Tailwind de mogelijkheid om aan de slag te gaan met Tribes en met Smartloop. Wat dat is, lees je hieronder.

4.1.3 - Tribes of Smartloop toevoegen aan gepubliceerde pins

Ben je al een tijdje bezig met Tailwind, maar maak je nog geen gebruik van Tribes of Smartloop en denk je 'Shit, dit had ik eerder moeten weten'? Geen probleem. Je kunt namelijk alle pins die je via Tailwind gepubliceerd hebt, alsnog toevoegen aan een van je Tribes of aan je Smartloop zodat ze daar mee genomen worden. Dit doe je door te klikken op 'publisher' in het linker menu en vervolgens te klikken op 'published pins'. Daar vind je alle pins die je gepubliceerd hebt. Je kunt de pins rechtstreeks toevoegen aan een Tribe of Smartloop.



**Gepubliceerde pins toevoegen aan Tribes of Smartloop als je daar pas later mee begonnen bent*

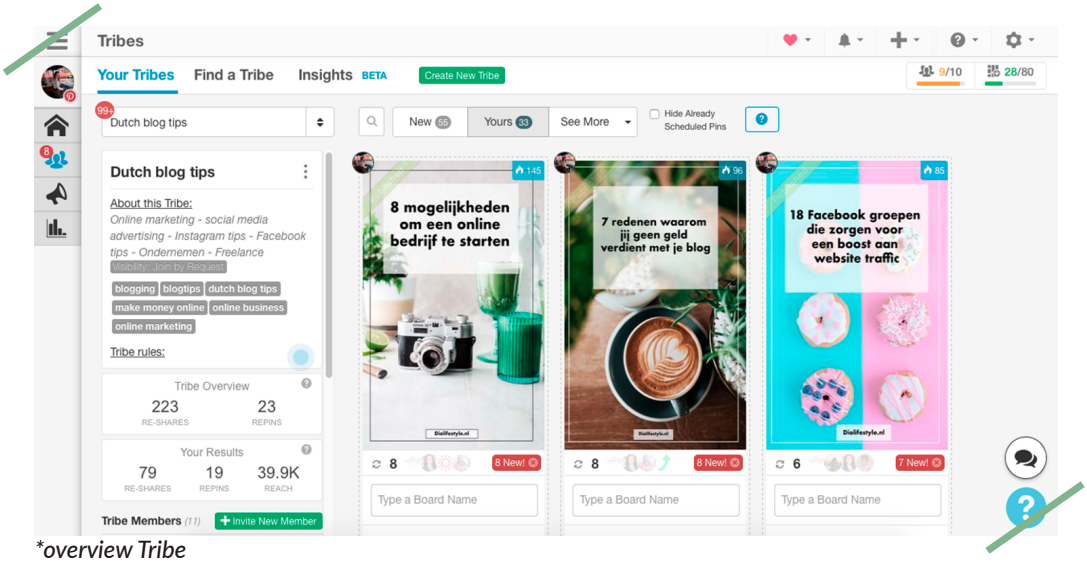
4.2 - Tribes

Je hebt er vast weleens van gehoord: het followers treintje op Facebook waaronder je reageert met een socialmedia-kanaal en vervolgens moet je binnen 24 uur reageren op een bericht op social media of een blog. Dit doen heel veel bloggers om op die manier hun *engagement* te vergroten.

Binnen Tailwind heb je een optie om aan de slag te gaan met Tribes. Een Tribe is een groep Pinterest gebruikers binnen een bepaalde niche. Door lid te worden van een aantal Tribes die relevant zijn voor jouw website, dienst of product, kun je iedere keer als je een pin inplant via Tailwind hem ook delen in een Tribe. Doordat iedereen binnen de Tribe zich bezighoudt met dezelfde content, worden je pins in korte tijd heel vaak ge-repinned. Daarom is het aan te raden om iedere keer als je een pin inplant, hem ook toe te voegen aan een Tribe.

De ongeschreven regel binnen een Tribe is dat je één pin deelt in een Tribe en vervolgens drie pins van andere re-pinnend. Op die manier zorg je samen ervoor dat je heel veel mensen bereikt met je pins.

Tip: als je pins en je website in het Nederlands zijn, heeft het niet zo veel zin om deel te nemen aan internationale Tribes, want niemand gaat je Nederlandstalige pins re-pinnen. Ze hebben geen idee wat er staat.



**overview Tribe*

4.3 - Smartloop

Een andere gave mogelijkheid die Tailwind biedt, is Smartloop. Met deze optie zorg je ervoor dat je je pins die je ingepland hebt en gepubliceerd hebt, de hele tijd gerecycled worden en opnieuw geplaatst worden. Zodra je dus weet welke pins voor de meeste *engagement* en de meeste websitetraffic zorgen, kun je die toevoegen aan je Smartloop, zodat je iedere keer weer opnieuw gepubliceerd worden.

Zodra je een pin inplant, kun je rechts naast 'add Tribes' op 'add Smartloop' klikken, zodat je pin meegenomen wordt.

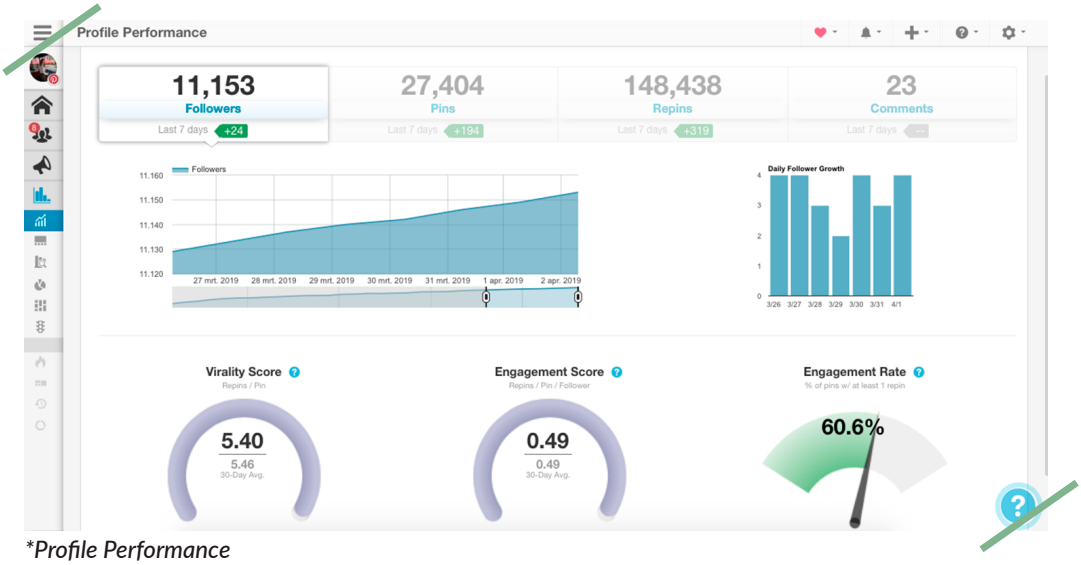
4.4 - Duik in je statistieken

Ook hier is het wederom heel belangrijk om in je statistieken te duiken. Binnen Tailwind bevindt zich het onderdeel 'insights' waar je meer informatie krijgt over de hoeveelheid re-pins, de vitaliteit van je pins, aantal nieuwe volgers, de *engagement* rate en noem het maar op.

Je vindt er o.a. meer informatie wat mensen vanaf jouw website pinnen, je organische activiteit (je nieuwste pins), en *referral traffic* (aantal unieke bezoekers die via Pinterest jouw website bekeken hebben). Hiermee kun je vergelijken of de cijfers kloppen met de cijfers in je Google Analytics.

Binnen Tailwind vind je verschillende *metrics* waaraan je kunt zien of je goed bezig bent en daar *learnings* uit kunt trekken. Dat is misschien wel het allerbelangrijkste.

- **Profile Performance:** dit is een duidelijk overzicht van de pins, re-pins die je Pinterestaccount heeft gekregen, nieuwe volgers, hoe je Pinterestaccount scoort qua vitaliteit en *engagement.*
- **Board Insights:** welke borden krijgen de meeste repins, welke bord scoort de beste vitaliteit en beste *engagement* score. Je kunt ook heel snel zien welke borden het minder goed doen.
- **Pin Inspector:** hier kun je zien welke pins je populairste pins zijn. Vanuit deze functie is het ook eenvoudig om je populaire pins te re-pinnen en toe te voegen aan Tribes of een Smartloop.



Profile Performance



HOOFDSTUK VIJF

5. Geld verdienen met Pinterest

Naast bergen aan traffic naar je website, kun je met Pinterest ook ideaal geld verdienen: door middel van affiliate marketing. Het is heel simpel, dus ook jij kunt geld verdienen met het inspireren van andere mensen. Hoe dat precies werkt, lees je hieronder.

5.1 - Pins plaatsen met affiliate links

Naast het delen van pins van je eigen producten, diensten of blogs, kun je je Pinterest volgers ook inspireren met producten uit webshops of mooie reisbestemmingen die jij tof vindt. Dan link je niet naar je eigen website, maar naar de website van de desbetreffende webshop. Door van die link een affiliate link te maken, ontvang je commissie als mensen via jouw pins op Pinterest iets kopen.

5.1.1 - Hoe werkt het?

Om aan de slag te kunnen met affiliate links, moet je je eerst aanmelden bij een aantal affiliate netwerken. Een aantal handige netwerken om je bij aan te melden zijn:

- Bol.com
- LinkPizza
- Awin
- TradeTracker
- Creative Market
- DaisyCon

Er bestaan nog veel meer affiliate netwerken, maar met de bovenstaande netwerken, kom je al een heel eind. Zodra lid bent van de bovenstaande affiliate netwerken, kun je beginnen met pinnen.

Ga naar een webshop die aangesloten is bij een van de affiliate netwerken waar je lid van bent. Ik neem Bol.com als voorbeeld:

Stap 1: je gaat naar de webshop van Bol.com waar je op zoek gaat naar een product dat je tof vindt en waarmee je je volgers wilt inspireren.

Stap 2: open het affiliate programma van Bol.com en klik op 'promotiemateriaal'. Daar plak je vervolgens de link van het product dat je wilt delen op Pinterest. Het affiliate programma maakt van de normale link automatisch een affiliate link. Hier staat een stukje code achter, zodat de link te tracken is.

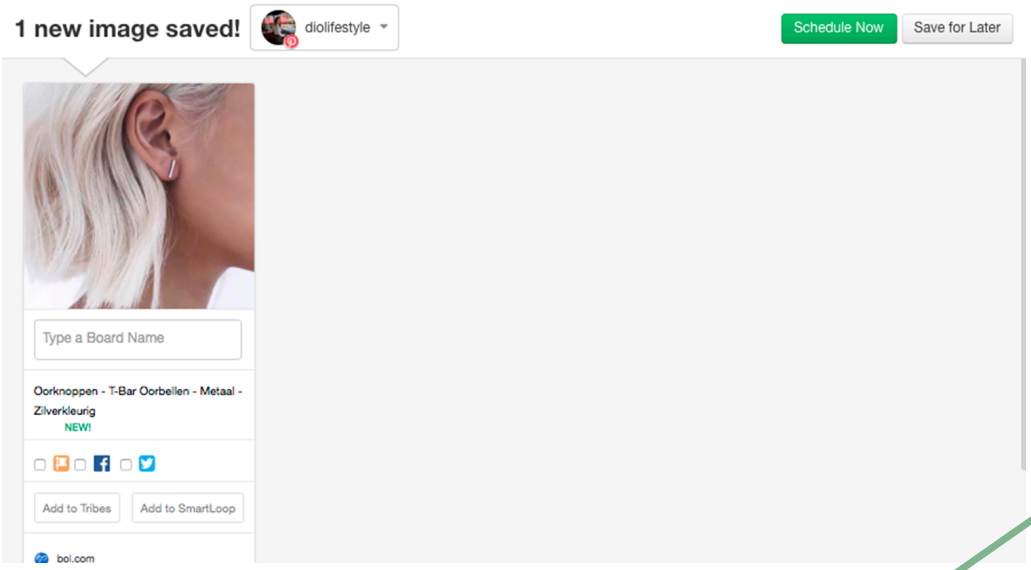


Aanmaken affiliate link

Stap 3: als je de browser extensie van Tailwind geïnstalleerd hebt, krijg je – zodra je met je muis over het desbetreffende product gaat – linksonder een klein logo van Tailwind te zien. Als je daarop klikt, opent een nieuw scherm.

Stap 4: in het nieuwe scherm kun je je pin volledig maken om hem vervolgens in te plannen met Tailwind. Je voegt een uitgebreide SEO-beschrijving toe, voert de Pinterest borden in waar je deze pin wilt delen, voegt hem eventueel toe aan een Tribe en vervolgens verwijder je de huidige link en pas je hem aan naar de affiliate link die je net gecreëerd hebt.

Ga op zoek naar mooie afbeeldingen in webshops. Het delen van stock foto's heeft niet zoveel zin. Niet elke webshop heeft mooie beelden, maar als je goed zoekt vindt je genoeg mogelijkheden.



Inplannen van een pin met affiliate link

Stap 5: klik op 'add to Queue now' en je pin met een affiliate link is ingepland.

Dit is een voorbeeld van Bol.com, maar alle affiliate netwerken zijn zo'n beetje identiek. Dus of je het nu via LinkPizza of via TradeTracker doet, het komt op hetzelfde neer.

5.2 - Verdien honderden euro's per maand

Voordat je elke maand honderden euro's per maand gaat verdienen, moet je eerst een heleboel pins met affiliate links delen. Of je nu een boek deelt, een kledingstuk, een Wordpress theme, een vakantie of een paar oorbellen, dat maakt niet uit.

Het is ontzettend belangrijk dat mensen jouw pins met affiliate links vinden. Om te zorgen dat je gevonden wordt, is het nog belangrijker om te zorgen dat jouw SEO de beste is. Denk heel goed na wat mensen kunnen intypen als ze op zoek zijn naar dat ene specifieke product dat je deelt. Wees creatief, bedenk allerlei manieren en voeg het toe aan je beschrijving. Dit vergroot de kans dat mensen je pins vinden, het gaan re-pinnen of nog beter: iets gaan shoppen.

Het vergt tijd en energie. Je kunt namelijk niet verwachten dat je van de een op andere dag opeens geld gaat verdienen. Afhankelijk van de hoeveelheid volgers, zul je na de eerste maand je eerste producten verkopen via Pinterest. Dit zal een paar tientjes zijn. Zelf ben ik hier al anderhalf jaar mee bezig, heb ik ruim 11K volgers en verdien ik nu elke maand zo'n € 200,- á € 250,- euro aan affiliate marketing.

Het is slim om – voordat je begint met het maken van affiliate links – te checken of het programma (webshop) geen problemen heeft met het delen van affiliate links via social media. Er zijn een aantal programma's die dat niet toestaan.

5.3 - Weet wie je doelgroep is

Voor je begint is het slim om te kijken wie je doelgroep op Pinterest is. Als je doelgroep voor 71% uit Amerika komt, weet je van tevoren al dat je minder geld gaat verdienen met de pins die afkomstig zijn van Bol.com. De kans van Amerikanen iets gaan shoppen bij een Nederlandse webshop, is klein.

Daarom is het aan te raden om aan de slag te gaan met de internationale merken zoals Etsy, Forever21, NA-KD, Creative Market, Boohoo etc. Mocht je doelgroep voor bijvoorbeeld 87% Nederlands zijn, kun je je uiteraard ook richten op Nederlandse bedrijven.

5.4 - Vind de juiste snaar

Ook hier geldt: zodra je weet welke pins met affiliate links het beste presteren en het meeste geld opleveren, is het een kwestie van iedere keer weer hetzelfde trucje uithalen. Bij mij levert Etsy het meeste geld op. Daarom focus ik mij nu op het maken van pins met producten van Etsy. Sinds ik bezig ben, heeft niemand iets gekocht via ASOS. Dat is dan ook de reden dat ik daarmee gestopt ben.

Let wel op dat je zorgt voor een goede afwisseling tussen pins die naar je website leiden, re-pins en pins met een affiliate link erin. Als je een Pinterestaccount hebt met allemaal affiliate links, is de kans groot dat Pinterest je account opschort.

5.5 - Geld verdienen met je Pinterestaccount

Naast het feit dat je geld kunt verdienen met het maken van pins met een affiliate link, zien steeds meer bedrijven de meerwaarde in van een groot Pinterestaccount. Als je minimaal 5.000 volgers op Pinterest hebt, kan het voor bedrijven interessant zijn om een pin over hun bedrijf te plaatsen op jouw Pinterestaccount.

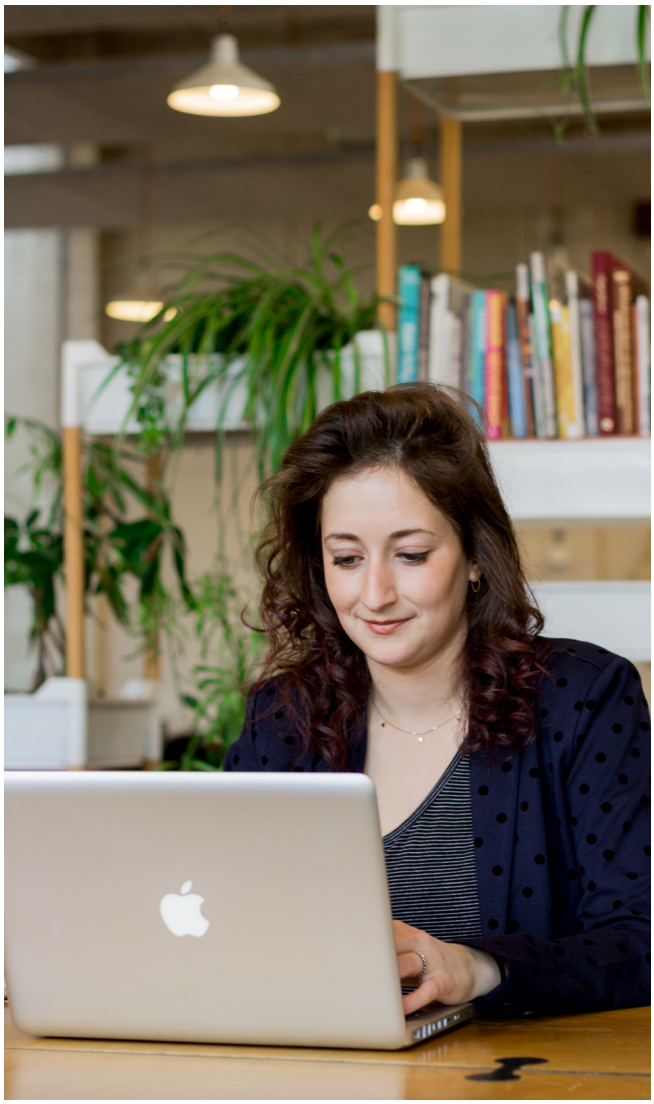
Eigenlijk is dit precies hetzelfde als een gesponsord bericht op Instagram of Facebook, maar dan op Pinterest. Als je veel volgers hebt, is de kans groot dat je met je pin een groot publiek aanspreekt en dat is precies waar de bedrijven naar op zoek zijn.

Zelf heb ik ruim 11.000 volgers op Pinterest en diverse keren heb ik mails ontvangen van bedrijven die een pin willen plaatsen vanuit mijn Pinterestaccount. Hoe meer volgers, hoe meer je kunt verdienen. Dus dit is nog een andere manier om geld te verdienen met Pinterest.

Hoewel Pinterest steeds populairder aan het worden is, is het nog lang niet zo populair als bijvoorbeeld Instagram. Daarom is het slim om vandaag nog op de rijdende trein te stappen en aan de slag te gaan met Pinterest. Je merkt dat het populairder begint te worden en de concurrentie wordt steeds groter. Dus waar wacht je nog op?!

Bedankt!

Dit was het dan, mijn allereerste e-book! Wat was het leuk om hiermee aan de slag te gaan en mijn kennis over Pinterest 'op papier' te zetten, zodat ik het kan delen met anderen. Ik heb met veel plezier het boek geschreven en hoop dat jij met al deze tips en tricks ook door het dak gaat met je statistieken en je inkomsten. Want het is echt niet ingewikkeld. Het kost alleen wat tijd en energie, maar voor je het weet werpt het zijn vruchten af.



Ik wil je heel erg bedanken dat je mijn allereerste e-book hebt gekocht. Uiteraard ben ik heel benieuwd wat je van het e-book vond. Deel je ervaring via Instagram (@Diolifestyle) of Facebook (@Diolifestyle). Heb je feedback of suggesties? Laat het mij dan weten door een mail te sturen naar info@diolifestyle.nl.

Het was een enorm tof proces waar ik veel van geleerd hebt. Dit smaakt naar meer... Mocht ik binnenkort weer in de pen klimmen, laat ik dat uiteraard weten via mijn socialmedia-kanalen.

Het was een geweldig avontuur! Tot de volgende keer.

Liefs, Dionne

Diolifestyle.nl

Support the maker! Ben je laaiend enthousiast over het e-book? Superleuk! Stuur het e-book niet naar vrienden of familie, maar stuur hen de link naar de bestelpagina.

Het e-book is te bestellen via www.diolifestyle.nl/shop