

'Pinterest stimuleert verkopen'

05-04-2012 00:00

Retailers moeten meer aandacht besteden aan social medium Pinterest. Het platform zou een ideale manier zijn om klanten naar de website te halen. Dat ervaart de Amerikaanse online meubelzaak Wayfair na vergelijking met bezoekers vanuit andere social media sites. Consumenten die vanaf Pinterest de site bezoeken zouden zeventig procent meer bestellen dan bezoekers die via Facebook of Twitter op de shop belanden.

Ceo Niraj Shah verklaart dat aan het feit dat consumenten al een emotionele connectie hebben met het product. "Door de afbeeldingen op Pinterest worden zij eerder verleid tot een aankoop. De consument ziet op Pinterest dat hij een bepaald product leuk vindt, en op onze site zien ze pas wat het kost. Dan is hij eerder bereid om er extra geld voor neer te leggen."

Pinterest heeft echter nog niet overal voet aan de grond. Volgens onderzoek van prijsvergelijkingsite PriceGrabber is meer dan de helft van de Amerikaanse consumenten nog niet actief op Pinterest. Een derde van de Amerikanen had zelfs nog nooit van het platform gehoord.