

# De la inspiración a la compra: el potencial de Pinterest para las Pymes

Por el Staff de El Inversionista

*El 96% de las búsquedas en Pinterest son genéricas, lo cual se convierte en un espacio de inspiración y ventas para las pequeñas empresas*



Para buscar inspiración, la generación Z recurre a Pinterest, lo que convierte a la plataforma en una oportunidad para que las pequeñas y medianas empresas (Pymes) aumenten su visibilidad y generen ventas. Marcos Westphalen, vicepresidente de Pinterest para Latinoamérica, explica que existe una oportunidad que los negocios no pueden ignorar, ya que en México alrededor de 22 millones visitan el sitio mensualmente. Hay una masa crítica de usuarios que está dispuesta a comprar y por eso buscamos cómo facilitar el proceso de la inspiración a la compra". Un punto de conexión para la generación Z La plataforma se utiliza principalmente para buscar inspiración sobre temas específicos, sobre todo la generación Z,

puesto que más del 50% de los usuarios pertenece a ella, también conocida como centennials, que nacieron entre 1997 y 2010.

Las personas también usan la plataforma para descubrir tendencias. Por ejemplo, para la decoración del hogar buscan productos que se adecuen a su

personalidad. En la práctica, es usual que guarden las publicaciones o pines para consultarlas después. Esto se traduce en una intención de compra, ya que la generación Z guarda hasta 2.5 veces más publicaciones que otras generaciones. Por lo que una forma directa de conectar para las empresas es colocando sus productos en la plataforma. Las búsquedas genéricas potencian la visibilidad de las Pymes Existe la percepción de que la plataforma sólo alberga a grandes empresas, pero Marcos Westphalen menciona que las Pymes tienen la misma oportunidad de ser visibles, debido a las búsquedas genéricas, es decir, aquellas que no contienen una marca específica. Hay un potencial importante porque hay usuarios que llegan

a la plataforma con la intención de comprar y ese es el poder de la búsqueda visual. En total se hacen más de 80,000 búsquedas al mes y 96% no incluye una marca". Por ello, puntualiza que las Pymes tienen la posibilidad de aprovechar estas búsquedas genéricas y generar una relación más cercana con los consumidores a través de publicaciones atractivas e inspiradoras.

## Herramientas para Pymes

Para tener presencia en Pinterest, las Pymes deben crear una cuenta empresarial, ya que esto dará acceso a las herramientas especializadas y gratuitas.

Después, para que los productos tengan mayor visibilidad, es necesario cargar los productos al catálogo minorista para que los usuarios puedan comprar

directamente.

"Se conecta con el inventario como empresa en tiempo real. Muestra el precio, disponibilidad y si se agota, se actualiza automáticamente".

Otra herramienta es el uso de campañas, que independientemente de la inversión, las publicaciones tienen mayor visibilidad en la herramienta de Lens de Pinterest, la cual es una función que usa la cámara para escanear el producto para mostrar resultados similares. Marcos Westphalen también invita a las Pymes a revisar los informes de tendencias y predicciones que se realizan año con año, debido a que el 67% de ellas están impulsadas por la generación Z.

En un entorno digital cada vez más competitivo, plataformas como Pinterest ofrecen a las Pymes una vía para conectar con las audiencias en forma de inspiración y con ello, pasar a las ventas.

