Formación

Cada mes, el Vivero de Empresas de Móstoles ofrece talleres de formación gratuitos y cursos online dirigidos a emprendedores, tanto para los que están ubicados en el Vivero como fuera de él.

Si estás interesado en asistir a nuestros talleres o recibir información de nuestros cursos online, síguenos en las redes sociales donde los publicaremos periódicamente y no te pierdas nuestra agenda.

Jornada VEM: Internacionalización en la empresa

El pasado 17 de junio de 16:00 a 19:00 tuvo lugar en el Vivero de Empresas de Móstoles la jornada: "Internacionalización en la empresa". Esta jornada, en esta ocasión abierta al público general, se engloba dentro del programa YUZZ Jóvenes con ideas. Mas información…

NEWSLETTER

JUNIO 2015

El centro formativo “La Milagrosa” visita el VEM

Alumnos del centro formativo La Milagrosa visitaron el pasado 5 de junio las instalaciones del Vivero de Empresas de Móstoles. Los estudiantes, alumnos del grado superior en Asesoría e Imagen Personal, conocieron el funcionamiento del vivero y pudieron comprobar de primera mano el día a día de los emprendedores. Al mismo tiempo, recibieron la experiencia de Mazhat, una empresa tecnológica alojada en el vivero.

Vivero de Empresas de Móstoles

NEWSLETTER

JUNIO 2015

Desayuno Networking en el VEM

El pasado 11 de Junio se celebró un desayuno networking entre las empresas del Vivero de Empresas de Móstoles. El objetivo de estas acciones es que las empresas alojadas y los nuevos emprendedores establezcan sinergias y conozcan los nuevos proyectos que aquí se van desarrollando. Leer más…

móstoles el acento en las personas

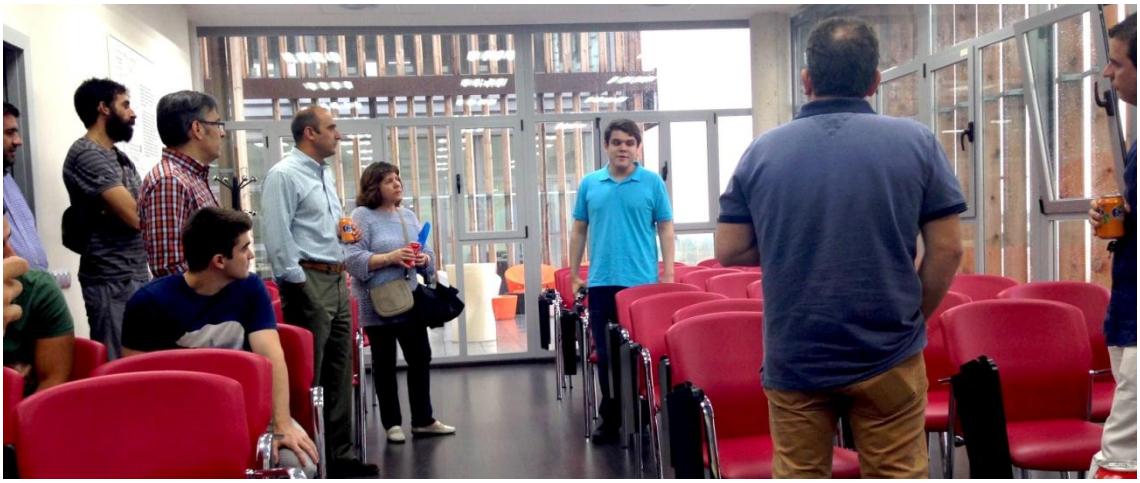
empresa municipal de promoción económica

Universidad Rey Juan Carlos

Vivero de Empresas de Móstoles

NEWSLETTER

JUNIO 2015



10 claves

Cada mes, desde el newsletter del Vivero de Empresas de Móstoles aportamos las claves necesarias para adentrarse con éxito esta carrera del emprendimiento.

10 claves para sacar partido a Pinterest en tu tienda online

Además de seguir creciendo a un ritmo más que impresionante, Pinterest se está volcando en el Comercio Electrónico, y todo apunta a que sea la red social que convierta al Social Commerce en una realidad, y no en mera experimentación.

móstoles el acento en las personas

empresa municipal de promoción económica

Universidad Rey Juan Carlos

Ahora bien, la dinámica de Pinterest es distinta de las dinámicas en otras redes sociales como Facebook o Twitter, y para sacarle partido, debemos tener claros los aspectos básicos de esta red social. Veamos pues las 10 claves para sacarle el máximo partido a Pinterest desde la perspectiva de las tiendas online.

1. **Créate una cuenta Business:** Pinterest permite crear cuentas de usuario normales, pero también de negocios (cuentas Business). Al crear una cuenta Business podrás acceder a funcionalidades específicamente diseñadas para dar a conocer tu negocio y productos a través de esta red social.
2. **Utiliza una muy buena imagen de perfil:** La imagen de perfil de tu negocio será un elemento clave para que los seguidores de tu marca te reconozcan. Elige una muy buena imagen, que deberás escalar a 160×160 píxeles, y que represente adecuadamente a tu marca. También deberás añadir una pequeña descripción de tu negocio.
3. **Crea y Organiza Tablones:** En Pinterest la información se organiza en torno a tablones. Los tablones son conjuntos de “pins” organizados por temáticas o intereses, y ten en cuenta que los usuarios pueden seguirte directamente a tí, o a alguno de los tablones, por lo que los tablones representan una

buena oportunidad para ofrecer a cada segmento de tus usuarios la información que más le pueda interesar.

4. **Utiliza imágenes en alta calidad:**Pinterest es una red social totalmente basada en las imágenes, por lo que las imágenes que utilices deberán ser de la máxima calidad posible, para poder llamar mejor la atención de tus seguidores. Lo mejor es que sean como poco de 600 píxeles de ancho, ya que aunque Pinterest te deje subir imágenes con menor resolución, no conseguirás que destaquen de la forma adecuada, ni que tus usuarios vean el producto en todo su explendor.
5. **Muestra lo que te inspira:** Está bien que compartas tus productos, pero no te quedes únicamente ahí. Se creativo y comparte todo aquello que te inspire y tenga que ver con tus tablones y tu negocio. Por ejemplo, Ben & Jerry's, la marca de helados, tiene tablones creados donde comparte fotos de su equipo, o mensajes más allá de sus productos.
6. **Añade botones de "Pin it" o Widgets en tu página de producto:** Pinterest nos ofrece distintas herramientas para promocionar nuestros productos desde nuestra web. Desde el Widger Builder, podemos elegir entre 5 tipos distintos de widgets que favorecerán la compartición de nuestros productos en Pinterest.
7. **Incluye tus tablones en tu sitio web:** Uno de los widgets que nos permite utilizar Pinterest es el "Board Widget", que

permite incluir tus tablones en tu página web. Esto nos permitirá ofrecer una experiencia más rica a nuestros usuarios y un mayor nivel de interconexión entre nuestra tienda online y Pinterest.

8. **Incluye los "Rich Pins", específicamente diseñados para eCommerce:** Hace poco que Pinterest ha lanzado los Rich Pins, que además de la imagen, título y descripción de un producto, permiten añadir información como precio, disponibilidad y donde comprarlo. Utilizando los Rich Pins, podremos obtener un mayor CTR, mayor visibilidad de la marca, y ayudar a los usuarios a comprar nuestros productos, ya que además de la información del precio, les permitiremos que obtengan notificaciones cuando cambie el precio de nuestros productos.
9. **Utiliza las analíticas de Pinterest:** Sin medir y analizar los resultados no podremos optimizar nuestra estrategia. Por suerte, Pinterest nos ofrece las Pinterest Analytics, que nos ofrecen información de cuáles de nuestros productos son más populares dentro de la red social, así como mucha otra información muy valiosa para nuestro negocio.
10. **Comparte tu Pinterest con otros:** Cuanta más gente pinee tu contenido, más fácil será que otros usuarios lo descubran. Utiliza todas las herramientas que te ofrece

Pinterest para potenciar tu perfil en su red social, e incluye referencias a Pinterest desde tu web, newsletters, etc.

Próximas jornadas

- 6 Julio a las 10:00h: Plan económico financiero.
- 13 de Julio a las 10:00h: Oportunidad de negocio.
- 20 de Julio a las 10:00h: Habilidades y competencias.

Enlaces

Nuestra web: http://www.viveroempresasmostoles.es/

Nuestro blog: http://viveroempresasmostoles.es/blog/

Facebook: https://www.facebook.com/viveroempresas.mostoles

Twitter: https://twitter.com/ViveroEmpresasM

Webs asociadas: http://www.emprendeurjc.es