

## Im digitalen Schaufenster - 7 Profi-Tipps für den Onlineshop

Geschäfte online und „offline“ – die richtigen Infos und Produkte sollten gut zu finden sein, um im Rennen um potenzielle Kunden die Nase vorne zu haben.

Hier haben wir 7 Tipps, wie Sie das Web für Ihre Produkte optimal nutzen:

### **Mobil, mobil, mobil – denken Sie ans Smartphone**

85% der Befragten informieren sich in Suchmaschinen im Internet über Produkte und Dienstleistungen – unabhängig davon, ob der Kauf online oder im Geschäft getätigt werden soll. Gerade jüngere Konsumenten recherchieren auch unterwegs nach Produkten, selbst wenn der Kauf dann am Desktop erfolgt.

Achten Sie auf responsive Design Ihrer Website – sie sollte sich mobilen Endgeräten anpassen und dort entsprechend angezeigt werden.

### **Sichtbarkeit in Suchmaschinen – kommen Sie in Google nach oben**

Zeigen Sie, was Sie können und machen Sie sich sichtbar! Eine SEO-optimierte Seite, gute Seitengeschwindigkeit und relevanter Content zu Ihrem Angebot macht Sie dann sichtbar, wenn Menschen nach Ihren Produkten suchen.

### **Google My Business – Standort präsentieren**

Haben Sie schon einen kostenlosen Google My Business Eintrag angelegt? So können Sie direkt neben den Suchergebnissen alle relevanten Infos zu Ihrem Geschäft prominent präsentieren. Auf Smartphones werden bei Suchen MyBusinessEinträge zu Geschäften in der Nähe angezeigt. Nutzen Sie Ihren Standort!

### **Zielgruppen kennen & passenden Content präsentieren**

Was suchen die Menschen, die Ihre Produkte brauchen? Welche Fragen stellen sie sich? Beantworten Sie diese auf Ihrer Website und liefern Sie relevante Produktinformationen. Auch relevant: Preisinformationen! Bis zu drei Preise werden im Durchschnitt vor einem Kauf verglichen, wenn diese nicht bei Ihnen zu finden sind lassen Sie sich potenzielle Kunden entgehen.

### **Nutzerfreundlichkeit – beseitigen Sie die Hürden**

Haben Sie einen Call to Action auf Ihrer Startseite? Wie viele Klicks ist der Checkout von der Produktinformation entfernt? Können die Zahlungsdetails einfach eingegeben werden? Gibt es mehrere, sichere Zahlungsoptionen wie PayPal? Sind Kontaktdetails, Informationen zu Versandkosten und Rückversand einfach zu finden?

Machen Sie es potenziellen Kunden einfach, die für den Kauf relevanten Informationen zu finden!

### **Online & offline zusammenspielen lassen**

Selbst wenn Sie keinen Onlineshop haben, präsentieren Sie Ihr Sortiment und alle relevanten Informationen online. Zeigen Sie, welche Marken Sie führen, wie Ihr Shop erreichbar ist und welche Öffnungszeiten Sie haben.

Sie haben einen zusätzlichen Onlineshop? Bieten Sie Kunden, die sich im Geschäft beraten lassen, einen Gutschein für Ihren Onlineshop an und bieten Sie ihm so einen Anreiz, das Produkt bei Ihnen zu kaufen!

### **Machen Sie neue Kunden zu treuen Kunden**

Wie erreichen Sie Menschen, die schon einmal in Ihrem Shop eingekauft haben? Neben Newslettern und Bonussystemen bieten das Google Displaynetzwerk und Facebook gute Möglichkeiten zum Retargeting. Interessenten, die Ihre Seite schon einmal besucht oder schon ein Produkt gekauft haben erreichen Sie so gezielt mit passenden Angeboten!