

UNSERE 5 TIPPS FÜR MEHR WERBEERFOLG IM ONLINESHOP

Veröffentlicht am 14. Juli 2014 von Rüdiger

Wer einen Onlineshop betreibt, möchte aus Besuchern Käufer oder Abonnenten machen. Dieser gewinnbringende Vorgang nennt sich Konversion. Doch wie erreichen Sie mehr Konversionen? Dafür gibt es viele Möglichkeiten, die unsere Media Company in den Onlineshops ihrer Partnerunternehmen berücksichtigt. Wir zeigen Ihnen anhand von 5 Praxisbeispielen, wie schon geringfügige Änderungen zu einem deutlichen Anstieg der Konversionen führen können.

Viele Shopbetreiber haben vor allem die Besucherzahlen in ihrem **Onlineshop** im Blick. Dieser sogenannte **Traffic** ist jedoch nicht die wichtigste Größe, um den Erfolg eines Onlineshops zu bemessen. Denn noch **bedeutender ist die Zahl der Konversionen**, also etwa die Käufe, Klicks oder Aboabschlüsse.

HIER NUN 5 TIPPS, MIT DENEN SIE IHREN WERBEERFOLG IM ONLINESHOP VERBESSERN:

1. Auf Konversionen optimieren

Wenn Sie **mögliche Käufer** auf eine Produktseite in Ihrem Onlineshop locken wollen, sollten Sie mit **Landingpages** arbeiten. Diese Seiten einer Webpräsenz sind so optimiert, das Sie in den Suchmaschinen bei der Suche nach einem bestimmten Produkt **leicht zu finden** sind. Zudem **ermöglichen Sie Nutzern eine Aktion wie einen Kauf** durchzuführen. Daher sollte eine Landingpage auf die gewünschte Kundenaktion optimiert sein und einen **klaren Handlungsauftrag** (z. B. „Bestellen Sie hier“) enthalten.

2. Bilder sprechen lassen

Bilder sagen auch in **Onlineshops** mehr als tausend Worte. So konnte das IT-Unternehmen Hawkhost sehr viel mehr Seitenbesucher konvertieren, nachdem es ein **Produktbild ausgetauscht** hatte. Die Firma machte Werbung mit der Sicherheit des eigenen Angebots und ersetzten einen Globus durch ein Vorhängeschloss. Durch diese eindeutige Botschaft mit einem aussagekräftigen Bild neben einem erklärenden Text **ließen sich zahlreiche User überzeugen**.

3. Alles aus einem Guss

Bei der Erfolgsgeschichte eines anderen Unternehmens war die **einheitliche Gestaltung** von Werbeanzeige, Landingpage und Produktseite ausschlaggebend. Wie beim Corporate Design zeigen Sie so **Professionalität** und schaffen einen **Wiedererkennungswert**. So sollte Ihre AdWords-Anzeige zur Landingpage passen und diese wiederum zur Angebotsseite.

4. Mal was anderes

Eine niederländischer Immobilienmakler verzeichnete mit seiner umgestalteten Webpräsenz einen **Zuwachs von beinahe 90 Prozent** bei den Anmeldungen. Wie konnte das gelingen? Den Erfolg brachte das Bild eines erfolgreichen Kunden anstelle eines Standardbilds mit einer lächelnden Frau. Es zahlt sich folglich aus, **neue Wege zu gehen** und den **Mehrwert des eigenen Angebots zu verdeutlichen**.

5. Produkte bewerten lassen

Wie bei diesem Blogartikel sollten auch die Besucher Ihres Onlineshops **Ihre Webinhalte bewerten können**. Ein Modeshop konnte seine Kaufrate mit der Einführung von **Produktbewertungen** um 35 Prozent erhöhen. Diese Bewertungen erleichtern Ihren Shopbesuchern die Auswahl des geeigneten Produkts und **sind daher gern gesehen**.

Die Onlineshops unserer **Media Company aus Düsseldorf** bewegen Ihre Kunden zum Kauf. Ein ansprechendes Produktbild und eine informative Produktbeschreibung **lassen viele Nutzer zu Käufern werden**. [Sprechen Sie uns an](#), wenn Sie mehr Erfolg bei den Konversionen haben wollen.