



Conversion-Optimierung

Wie Sie Ihre Besucher zu Kunden machen

Der Leitfaden gibt Ihnen wichtige Tipps zur Steigerung der Conversion-Rate für Ihren Reifenshop im Internet.



Inhalte des Leitfadens

- Einführung Seite 3
- Was ist Conversion? Seite 4
- Was erreiche ich durch eine bessere Conversion? Seite 5

- Wie kann ich die Conversion-Rate steigern?
 - Traffic erhöhen Seite 6
 - Zielgruppengerechte Gestaltung Seite 7
 - Ansprechende Landing Page Seite 8
 - Optimierung des Suchformulars Seite 9
 - Struktur des Onlineshops Seite 10
 - Regelmäßige Aktionen (Rabatte, Gutscheine) Seite 11
 - Log-In Bereich optimieren Seite 12
 - Einfache Kaufabwicklung Seite 13



Einführung

Freuen Sie sich als Shopbetreiber über eine Vielzahl von Besuchern, zeigt Ihnen dies, dass Ihr Onlineshop beliebt ist und Sie die richtigen Produkte anbieten. Entschließen sich die Besucher die angebotenen Waren dann auch zu kaufen, ist wohl alles in bester Ordnung.

Genau hier liegt jedoch häufig das Problem, wenn Besucher eben nur Besucher bleiben. Was nützt es eine steigende Anzahl von Shopaufrufen verzeichnen zu können, wenn die Conversion stagniert oder gar schrumpft? Dieser Leitfaden soll Ihnen Tipps geben, wie Sie Ihre Besucher als Kunden gewinnen können.





Was ist Conversion?

Für jeden Onlineshop besitzt die Conversion die höchste Priorität und steht für den abgeschlossenen Kaufprozess des Kunden auf Ihrer Website.

Anhand der Conversion-Rate können Sie genau sehen, wie viele Besucher Ihres Shops auch tatsächlich etwas gekauft haben, also zu Kunden wurden. Je höher – je besser. So können Sie die Notwendigkeit des Optimierungsbedarfs Ihres Onlineshops einschätzen.

Die Conversion Rate lässt sich wie folgt berechnen:

$$\text{Conversion Rate} = \frac{\text{Käufer}}{\text{Besucher}}$$





Was erreiche ich durch eine bessere Conversion?

Mehr Umsatz!

Eine bessere Conversion sorgt dafür, dass die vielen Besuche in Ihrem Shop auch mehr Ertrag bringen.

Optimierungen an den richtigen Punkten können die Abschlussrate signifikant steigern und Ihr Shopbetreiberherz höher schlagen lassen.

Die Basis dafür ist ein breiter Bekanntheitsgrad und viel Traffic.





Den Traffic erhöhen

Ihr erstes Ziel? Erhöhen Sie den Traffic auf Ihrer Website! Finden Sie heraus, welche Keywords bei den Usern beliebt sind und erstellen Sie dazu passende Inhalte. Sorgen Sie für interessante Artikel und Themen, die auf Ihre Produkte abgestimmt sind. Gut durchdachte Informationen und Aktionen bilden die Basis für einen hohen Traffic.

Zum Erhöhen des Traffics gibt es mehrere Möglichkeiten.

- Versuchen Sie Links auf anderen Webseiten zu setzen.
- Tragen Sie Ihre Produkte in themenrelevante Preisvergleichsportale, z.B. www.reifentrends.de ein.
- Betreiben Sie Online-Marketing.
- Setzen Sie auf E-Mail-Marketing und verschicken Sie Newsletter oder Aktionsinformationen.
- Pflegen Sie themenbezogene Foren.





Zielgruppengerechte Gestaltung

Steigende Besucherzahlen nützen Ihnen nichts, wenn die Absprungrate hoch bleibt. Deshalb sollte sich das Design an Ihrer Zielgruppe orientieren, um eine möglichst hohe Identifikation mit ihrem Shop zu gewährleisten.

Prüfen Sie Ihren Shop auf folgende Merkmale:

- Wertigkeiten der Bilder entsprechen dem Geldbeutel der Kunden
- Zu Produkten und Zielgruppen passende Farben und Schriften
- Sinnvolle multimediale Elemente als Ergänzung zum Inhalt
- Kommunikation auf einer Wellenlänge
- Das Wichtigste ist immer im Fokus des Users platziert
- Der sichtbare Inhalt ist schnell und einfach zu erfassen



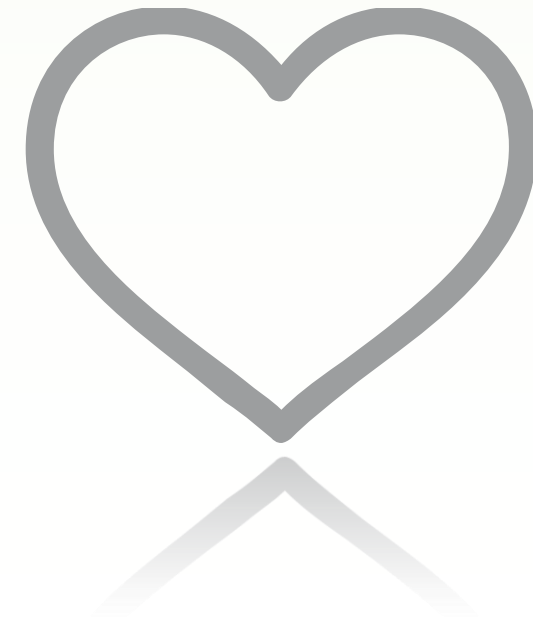


Ansprechende Landingpage

Der erste Eindruck ist entscheidend und Sie haben nur wenige Sekunden, damit dieser positiv ausfällt.

Emotionen verleiten zum Kauf. Profitieren Sie davon!

- Präsentieren Sie großflächig ein interessantes Produkt mit einem spannendem Motiv.
- Zeigen Sie nur das Wichtigste auf den ersten Blick (eine Informationsflut vergraut die meisten Kunden).
- Machen Sie deutlich worum es geht.
- Überzeugen Sie mit Emotionen.
- Teilen Sie dem Nutzer mit, wie er aktiv werden kann.





Optimierung des Suchformulars

Ein einfaches und zielführendes Suchformular ist ein äußerst wichtiger Teil eines funktionierenden Shops.

Vertrauen Sie auf eine facettierte Suche. Ein zunächst einfaches und übersichtlich Formular mit wenigen Feldern zum Ausfüllen wird die Motivation Ihrer Kunden steigern. Reduzieren Sie die Parameter auf ein Minimum, wobei die Zielführung stets gewährleistet sein muss. Vermeiden Sie, dass zueinander inkompatible Werte in das Suchformular eingegeben werden können.

Bieten Sie dem Kunden Hilfestellungen an, die ihm zeigen, wo er die erforderlichen Parameter finden kann.





Struktur des Onlineshops

Eine klare Struktur Ihres Shops gewährt dem Nutzer einen besseren Überblick. Findet er sich leicht zurecht, ist er zufrieden und eher bereit ein Produkt bei Ihnen zu kaufen.

Beim Erstellen einer plausiblen Struktur sollten Sie Folgendes beachten:

- Die Navigation ist immer an derselben Stelle.
- Das Suchformular ist stets am gleichen Platz.
- Der Warenkorb sollte zu jeder Zeit sichtbar sein (Anzahl der Produkte und Gesamtpreis).
- Alle Produkte müssen plausibel kategorisiert sein.
- Der Kunde muss Ihre Struktur verstehen, nicht erlernen.





Regelmäßige Aktionen

Um Ihren Shop dauerhaft interessant zu halten, sollten Sie regelmäßig Aktionen einsetzen und diese bewerben.

Das reizt die Kunden, Ihre Website öfter zu besuchen. Durch Aktionen erhalten Sie nicht nur positive Resonanzen, sondern können zusätzlich einen höheren Traffic verzeichnen.

Denken Sie also beispielsweise über...

- Rabatte,
- Gewinnspiele,
- Garantien und
- Gutscheine nach.





Log-In Bereich optimieren

Der Eingang zum Nutzerbereich sollte so schlicht und simpel wie möglich gehalten werden. Ein maximal reduziertes Formular, das den Kunden nicht abschreckt. Verlangen Sie also zunächst keine Daten, die üblicherweise nur ungern preisgegeben werden.

Des Weiteren ist es immer vorteilhaft, wenn der Log-In Bereich hell und freundlich wirkt. Dunkle Töne oder Signalfarben sorgen für Unbehagen und erhöhen die Hemmschwelle der Besucher.





Einfache Kaufabwicklung

Der letzte Punkt dieses Leitfadens ist gleichzeitig einer der wichtigsten.

Um die Conversion zu erhöhen und die Absprungrate zu minimieren, ist es notwendig, dem Kunden eine unkomplizierte Kaufabwicklung zu ermöglichen.

Achten Sie darauf, dass nur wenige Schritte bis zum Abschluss des Bestellprozesses nötig sind.

1. Produktauswahl
2. Kasse und Adressdaten
3. Bestellbestätigung





Ihr Partner für effektive Shopvermarktung

Reifentrends.de ist als themenspezifischer Preisvergleich eine sehr effektive und kostengünstige Möglichkeit Ihre Sommerreifen, Winterreifen und Ganzjahresreifen zu vermarkten. Hier können Sie Ihre Produkte ganz einfach präsentieren und direkt in Ihren Shop verlinken.

Profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- Nutzer mit hohem Kaufinteresse kommen unmittelbar auf Ihre Produktseiten
- Die Nutzer sind Dank der Branchen- und Preisinfos auf www.reifentrends.de über Ihre Produkte vorinformiert
- Ihre verfügbaren Produkte werden mit stundenaktuellen Preisen und Produktdaten gelistet
- Transparente und kalkulierbare Festpreise pro Klick



Für alle Neukunden!
20% Rabatt
auf den Klickpreis

Aktion bis zum 31.08.2013
kontakt@reifentrends.de