



CHECKLISTE:

SO BOOMT DEIN ONLINE-SHOP

VERSION 1

Ein erfolgreicher Online-Shop benötigt eine gute Planung und Umsetzung. Darum haben wir dir hier eine hilfreiche Checkliste erstellt, wie Sie Ihren Online-Shop verbessern können:

INHALT

- Navigation
- Design
- Produktbeschreibungen
- Suchfunktion
- Sicherheit
- Kundenservice
- Analyse und Optimierung



NAVIGATION

- Stelle sicher, dass die Navigation des Online-Shops einfach und intuitiv zu bedienen ist. Verwende klare und prägnante Kategorien und Unterkategorien, damit die Kunden schnell und unkompliziert zu den gewünschten Produkten gelangen. Vermeide überladene Menüs mit mehr als 6 Punkten. Je größer die Auswahl, umso schwieriger fällt es dem Kunden sich zu entscheiden. Bei zu großen Auswahlmöglichkeiten ist es oft sinnvoll, Untermenüs zu verwenden.

DESIGN

- Das Design des Online-Shops sollte ansprechend und modern sein. Verwende eine klare Farbgebung und vermeide blinkende Elemente. Lass gerne auch etwas Platz (Whitespace) zwischen den Elementen. So wirken die Texte und Bilder besser und der Nutzer findet sich schneller zurecht. Das Design beeinflusst maßgeblich die Ladezeiten. Sorge dafür, dass diese möglichst gering sind.

PRODUKTBESCHREIBUNGEN

- Stelle sicher, dass die Produktbeschreibungen ausführlich und informativ sind. Verwende aussagekräftige Bilder und gebe alle wichtigen Informationen wie Größe, Gewicht und Material an. Menschen greifen oft nach dem Produkt, das am besten aussieht. Sorge also dafür, dass deine Fotos hochwertig und die Produkte gut zu erkennen sind.

SUCHFUNKTION

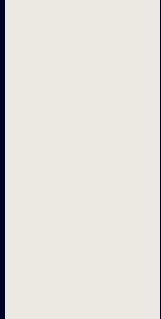
- Zu einer guten Navigation gehört auch eine gute interne Suchfunktion für einen erfolgreichen Online-Shop. Stelle sicher, dass die Suche schnell und präzise ist. Gib bestenfalls ein paar Vorschläge vor, nach denen häufig gesucht wurde. Die Suchergebnisse sollten möglichst relevant sein. Wie genau das funktioniert, erfährst du hier.

SICHERHEIT

- Um sich gegen große Anbieter zu behaupten, muss man den Besucher überzeugen, dass sein Einkauf sicher ist. Die größte Sorge der Kunden ist die Zahlungsabwicklung. Stelle sicher, dass die Zahlungsabwicklung sicher und einfach ist. Anbieter wie PayPal, Stripe oder Klarna bieten gute Anbindungen für Online-Shops an.

KUNDENSERVICE

- Auch im digitalen Umfeld darf ein guter Kundenservice nicht fehlen. Biete ein Kontaktformular und eine Telefonhotline an, um schnell auf die Anliegen der Kunden eingehen zu können. Bleibe in der Kommunikation professionell und versuche schnell auf Anfragen zu reagieren. Auch ein Support- oder FAQ-Bereich (Frequently Asked Questions) sollte vorhanden sein. Gib dort Antworten auf häufig gestellte Fragen. Wichtig ist es, dafür zu sorgen, dass dieser Bereich und die jeweiligen Fragen leicht gefunden werden.



ANALYSE UND OPTIMIERUNG

- Regelmäßig die Leistung des Online-Shops zu analysieren, ist unerlässlich für den langfristigen Erfolg des Online-Shops. Mit gezielten Maßnahmen zur Verbesserung kannst du schnell auf Probleme eingehen und dafür sorgen, dass deine Kunden einfach an ihr Ziel kommen. Neben den Aufrufen, den Besucherquellen und den Conversions solltest du auch beachten, welche Produkte häufig gekauft oder gesucht werden. Mach diese leichter zugänglich, indem diese weiter oben in den Ergebnissen angezeigt werden, um deren Verkäufe zu steigern.