

Hier sind 23 Tipps mit denen Sie Ihre Konversionsrate heute noch steigern können. Sie werden positive Ergebnisse innerhalb einer Woche in Ihrem Google Analytics Account messen können:

1. **Ersetzen Sie den Slider auf Ihrer Startseite durch eine statisches Bild oder einen Videohintergrund.** 9 von 10 Websitebesucher sehen nur das erste Bild im Slider. Verlinken Sie den Hintergrund mit Ihrem beliebtestem Produkt oder einer Landingpage, auf der sich Besucher Informationen im Tausch gegen ihre Kontaktdaten herunterladen können.
2. **Zeigen Sie auf Ihrer Startseite, dass Sie Produkte kostenlos versenden.** (Sie versenden noch nicht kostenlos? Teilen Sie Ihre durchschnittlichen Versandkosten pro Bestellung durch die Zahl der Bestellungen und schlagen Sie die Versandkosten auf Ihre Produkte auf. Die Zahl Ihrer Bestellungen wird steigen.)
3. **Illustrieren Sie Ihre Produkte mit Fotos und Videos mitten aus dem Leben.** Zeigen Sie, wie diese von Menschen wie Ihren Kunden benutzt werden oder sogar wie Ihre Produkte deren Leben besser oder einfacher macht.
4. **Machen Sie eigene Bilder von Ihren Produkten statt Herstellerbilder zu nutzen.** Damit heben Sie sich vom Wettbewerb ab und wirken authentischer. Machen Sie Bilder von vorne, von jeder Seite, unten, oben, hinten, von schräg oben und natürlich in Action (siehe Punkt 3).
5. **Stellen Sie sicher, dass Ihr Hauptmenü aus weniger als 7 Elementen besteht und dass diese eindeutig betitelt sind.** Führen Sie Ihre Besucher.
6. **Räumen Sie Ihre Startseite above-the-fold auf.** Weniger ist mehr: Ein einzelnes Element sollte die Aufmerksamkeit des Besuchers auf sich ziehen und ganz klar machen, was der nächste Schritt ist.
7. **Links müssen sich von normalem Text unterscheiden.** Kennzeichnen Sie Ihre Links eindeutig durch eine andere Farbgebung und / oder Fettung.
8. **Sammeln Sie Erwähnungen aus der Presse oder dem Internet in Form von Logos auf Ihrer Startseite in einem Bereich "Bekannt aus".** Das schafft Vertrauen.
9. **Machen Sie klar, warum man sich für Ihren Newsletter anmelden sollte.** Erklären Sie, welche *echte* Vorteile der Leser davon hat, zum Beispiel einen Gutschein für kostenlosen Versand oder 10 Prozent Rabatt.
10. **Erstellen Sie einen Willkommenssequenz in Ihrem Newslettersystem, um Vertrauen bei neuen Interessenten zu schaffen und diese zum ersten Kauf zu führen.** Diese sollte aus fünf Teilen bestehen und innerhalb einer Woche verschickt werden. [Rob Walling erklärt das in diesem Video.](#)
11. **Entfernen Sie auf Ihren Produktseiten und im Bezahlvorgang Buttons, die zurück auf Ihre Social-Media-Kanäle leiten.** Sie möchten Ihre Leser nicht von Ihrem Shop weglocken.
12. **Überprüfen Sie Ihre Produktseiten und entfernen Sie Ablenkungen und Hindernisse.** Auf welche Auswahlmöglichkeiten oder Informationen kann ein Käufer hier verzichten? Auf welche nicht?
13. **Überprüfen Sie Ihren Bestellprozess (Warenkorb, Bestellung prüfen et cetera) und entfernen Sie auch hier Ablenkungen und Hindernisse.** Schon allein das Ausblenden des Hauptmenüs und der Fußzeile (exklusive der Links zu rechtlichen Themen natürlich) kann Ihre Konversionsrate deutlich steigern.

14. **Machen Sie den Button "Weiter zur Kasse" im Warenkorb groß und auffällig.** Dieser Button ist das wichtigste Element im Warenkorb und muss deswegen das größte visuelle Gewicht haben.
15. **Entfernen Sie das Textfeld "Anmerkungen" oder "Bemerkungen" in Ihrer Kasse.** Meistens wird dieses leer gelassen oder verwirrt potentielle Käufer. Verwirrung führt zu Kaufabbrüchen.
16. **Entfernen Sie die Logos Ihrer Zahlungsanbieter aus dem Kassbereich und nutzen Sie nur die Namen.** Die Logos Ihrer Zahlungsanbieter gehören in die Fußleiste (außerhalb des Bestellprozesses), um Vertrauen zu schaffen.
17. **Benennen Sie Ihre Versandarten glasklar.** "DHL Paket (2 - 4 Werktage)" ist klarer als "Standardversand".
18. **Fassen Sie Produktvariationen zu einem Produkt zusammen, um die Übersicht im Shop zu wahren.** Statt 18 Produkte für ein T-Shirt in drei Größen und sechs Farben anzulegen, nutzen Sie Variationen.
19. **Schreiben Sie Ihre Produktbeschreibungen selber (oder lassen diese von einem Texter schreiben).** Das unterscheidet Sie vom Wettbewerb und ermöglicht Ihnen alle Fragen zu beantworten, die ein Kunde zum Produkt haben könnte. Verpacken Sie die Produktbeschreibung in einer Geschichte, die Ihre Marke und Ihre Kunden widerspiegelt. Eine lange Produktbeschreibung ist kein Problem, da im Netz *gescannt* statt *gelesen* wird.
20. **Entfernen Sie "Teilen"-Buttons (Social Media) von Ihren Produktseiten.** Diese lenken nur vom Kauf ab und werden kaum oder gar nicht genutzt.
21. **Lösen Sie Reiter auf Produktseiten auf, statt Informationen über das Produkt, technische Eigenschaften und Bewertungen darin zu verstecken.** Ordnen Sie die Informationen untereinander an.
22. **Bitten Sie Ihre Kunden, Bilder von sich und Ihren Produkten in Aktion zu machen.** Fragen Sie Ihre Kunden, ob Sie die Bilder auf Ihrer Website nutzen dürfen (Actionshots auf Produktseiten) oder stellen Sie diese mit Modells nach.
23. **Fügen Sie Ihren Produktseiten Informationen zum Versand (Kosten, Lieferzeit) und zur Rückgabe (Garantie, Bedingungen) hinzu.** Das zerstreut Zweifel und schafft Vertrauen.