

SEO Tipps für Online Shops

Suchmaschinen
Optimierung

SEO Guide für
Ecommerce Optimierung



Lokales Social Media / Facebook
und Google Plus Accounts,
Monitoring

Mehr
Traffic



Reduzierung
Werbekosten wie
Google Adwords



Besseres Ranking Ihrer
Keywords durch Content-
optimierung und SEO
Texterstellung



Umsatzsteigerung durch
Online Shop Optimierung.

Blog
Erstellung

Social Media
Management

Onpage
Optimierung

Link
Aufbau

Content
Optimierung

Tel:
Email:
Website:

09405 961571

roger.taiber@taiber-
unternehmensberatung.de

www.regensburg-
suchmaschinenoptimierung.de

Inhaltsverzeichnis

Link Struktur verbessern für Online Shops / Ecommerce

1. Prägnante URL
2. Keywords Link Struktur
3. Shop Kategorien
4. Duplicate Content
5. Verlinkung Startseite
6. Landing Pages
7. 404 Seiten Broken Links

Onpage Optimierung - Online Shop

1. Keyword Research
2. SEO Texte
3. Singulare Keywords
4. Händler Beschreibungen
5. 250 Wörter Content pro Produkt
6. Metatags
7. Schema.org
8. Ständig frischer Content
9. SEO Online Shop Bilder
10. Anzahl Produkte pro Seite
11. Preise für mobile Kunden
12. Sprachen
13. Versandlösung
14. Nicht verfügbare Produkte
15. Automatisch erstellte Seiten

Link Aufbau - Online Shop Optimierung

1. Anker Texte
2. Backlink Quellen
3. Backlinks auf Kategorien
4. Mit Blogs verlinken

Online Shop Design - Online Shop Optimierung

1. Online Shop Design Traditionell
2. Nutzerfreundlichkeit
3. Trusted Signals
4. Call to Action Button
5. Ergänzung Applikation
6. Bilder + 10 besten Artikel
7. Kompatibilität
8. Einfacher Check Out
9. Ladezeiten
10. Cross Selling

Monitoring Design - Online Shop Optimierung

1. Was sucht der Kunde?
2. Falsch geschriebene Suchbegriffe
3. Besten Kunden identifizieren
4. Trend heraus finden
5. Absprungrate senken – Conversion Rate erhöhen
6. A/B Tests machen

Offpage Optimierung - Online Shop Optimierung

1. Domainname
2. Local Targeting
3. Hosting Online Shop
4. Mobile Version
5. Landing Pages erstellen

Online Shop Struktur - Online Shop Optimierung

1. Magento, Powergap, XT Commerce?
2. Sitemaps
3. Ajax, Flash
4. Session IDs begrenzen
5. Struktur Untergruppen
6. Einfache Suchstruktur

Social Media - Online Shop Optimierung

1. Social Media Button
2. Bewertungen schema.org
3. Lokales Facebook Marketing
4. Werbung Facebook Fans
5. Eigener Blog
6. Newsletter
7. Google Merchant Center
8. Affiliate Marketing Online Shop
9. Kein Spam in Social Media

Suchmaschinenoptimierung Online Shop

Vorwort. Der SEO Guide für Ecommerce Optimierung

Die Verbesserung der Sichtbarkeit und Suchmaschinenoptimierung von Online Shops (Ecommerce) ist eine fortwährende Challenge. Denn oftmals unternimmt der Online Shop Betreiber selbst große Anstrengungen in der Suchmaschinenoptimierung des Online Shops und steht hinterher nicht besser da. Was vielfach auch **an der Konkurrenz liegt**, die einfach im gleichen Zeitraum **noch mehr SEO Optimierungen** für den Online Shop durchgeführt hat. Einen Online Shop SEO zu optimieren, betrachtet der Autor immer als die Königsdisziplin. Denn es geht nicht nur um bessere Keywords und Rankings, auch das User Experience, das Kundenerlebnis muss gehoben werden. Beste Rankings des Online Shops bringen nichts, wenn der Online Shop ein Design von 2005 hat. Denn dann erhält man zwar zahlreiche Besucher, die aber nicht zu Kunden werden. Diese springen ab und die Conversion Rate ist zu gering.

Es gilt also die Rankings der Produkte zu erhöhen, das Nutzererlebnis zu steigern und die Absprungrate zu senken, bei gleichzeitiger Erhöhung der Kaufrate.

Diese SEO Tipps für Ecommerce Shops helfen Ihnen die Sichtbarkeit Ihres Online Shops zu erhöhen und Techniken der Suchmaschinenoptimierung für Onlineshops umzusetzen. Sie helfen Ihnen, **die Online Marketing Präsenz durch SEO auszubauen** und berühren verschiedene Bereiche der Online Shop SEO Optimierung. Sollten Sie sich nach Durchsicht der Liste fragen, wer denn soviel Zeit hat, möchten wir eine kompetente SEO Agentur für die Umsetzung empfehlen. Diese arbeitet für Ihren Erfolg. Eine Online Shop SEO Optimierung kostet nicht nur Geld, sondern **bringt auch Umsatz und Rendite.**

Link Struktur verbessern für Online Shops / Ecommerce

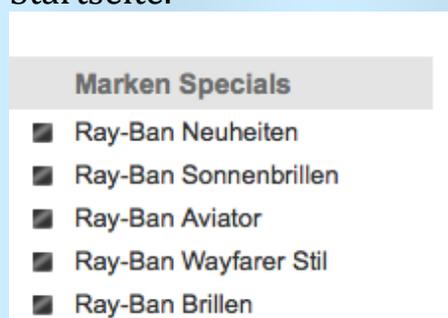
1. Benutzen Sie in Ihrem Online Shop **kurze und prägnante URLs** für ihre Produkte. Optimieren Sie die Online Shop Linkstruktur so, dass kein Produkt tiefer als in der dritten Ebene steht. Je tiefer das Produkt steht, desto uninteressanter erscheint es für Suchmaschinen.

Beispiel: www.xh.de/ebene1/ebene2/jetztDasProdukt.htm

2. Die Keywords der Produkte des Online Shops sind in der Link Struktur wichtig. Machen Sie kein Keyword Stuffing und benutzen die richtigen Keywords der Online Shop Produkte. Nehmen Sie auch **keine allgemeinen Keywords** für die Suchmaschinenoptimierung des Online Shops, wie Hundenahrung her. Präzisieren Sie ihre URLs und konzentrieren sich bei der SEO Online Shop Optimierung auf das Wichtige.

Beispiel: www.xh.de/ebene1/chappi-thunfisch-hundegulasch-futter.htm

3. Wählen Sie mit Bedacht ihre Shop Kategorien aus und sprechen diese am besten mit einer SEO Agentur durch. So einfach und simple es sich anhört. Hier steckt viel Erfahrung drin. **Die Kategorien sind enorm wichtig** für das **Nutzererlebnis und die Indexierung** von Google. Bauen Sie eine Baumstruktur für ihren Online Shop auf. Vor allem später ist es sehr schwierig, eine geschaffene Online Shop Struktur wieder zu verändern. Zur Not muss man hunderte 301 Weiterleitungen schaffen, wenn man die Online Shop Struktur nachträglich verändert. Ersparen Sie sich diesen Aufwand und buchen Sie für diese Aufgabe einen SEO Berater der Suchmaschinenoptimierung für Online Shop. Dies ist nicht gut auf der Startseite.



4. Vermeiden Sie in Ihrem Online Shop **Links, die zu doppelten Content führen**. Auch wenn das bei wenigen „falschen Links“ im Online Shop Bereich nun nicht große Nachteile bringt, so sollten Sie diesen SEO Tipp zur Online Shop Optimierung beachten. Unten sehen Sie ein Beispiel, wie zwei Links auf das selbe Online Shop Produkt verweisen. Sollte dies öfter der Fall sein, setzen Sie den Canonical Tag ein.

Beispiel: www.xh.de/ebene1/chappi-thunfisch-hundegulasch.htm

Beispiel: www.xh.de/ebene1/hundefutter/chappi-thunfisch-hundegulasch.htm

5. Von der Startseite des Online Shops direkt **auf die besten Produkte zu verlinken** ist nicht von Nachteil. Bauen Sie sich ein schönes Bild und beschriften es laut SEO Bildoptimierung. Benutzen Sie aber nicht zu viele Bilder und Links auf der Startseite, da die Startseite sonst zu langsam wird. Rotieren Sie die Links und Bilder und **prüfen in A/B Tests** was sich besonders gut im Online Shop verkauft. Mit dieser SEO Optimierung des Online Shops können Sie eine merkliche Umsatzsteigerung erzielen.



6. Landing Pages sind eine wunderbare Sache im Online Shop Bereich. Erstellen Sie aber bitte **keine Landing Pages**, die immer auf **das gleiche Produkt verlinken**, nur in einer anderen Größe oder Farbe. Das würde keine Vorteile, sondern Nachteile bringen. Konzentrieren Sie sich auf eine Landing Page und beschreiben hier das Produkt in allen Größen und Farben ausführlich. Dies ist optimale SEO Optimierung ihres Online Shops. Oftmals kann eine SEO Textagentur hier wertvolle Dienste leisten. **Pro Landing Page also nur ein Link zu dem Produkt**. Auch wenn es unterschiedliche Farben und Größen gibt. SEO Optimierung im Online Shop Bereich heißt nicht, es maßlos zu übertreiben.

7. Das Google Webmaster Tool zeigt es an. Broken Links. Natürlich können Sie auch ein Link Struktur Tool benutzen. Prüfen Sie **mindestens einmal wöchentlich Broken Links** - 404 Fehlerseiten und schaffen Sie das Problem schnell mit Bestätigung in den Google Webmaster Tools aus der Welt. Eine saubere SEO Optimierung im Online Shop Bereich zeichnet sich durch ein fehlerfreies Google Webmaster Tool aus.



Onpage Optimierung - Online Shop

1. Beauftragen Sie eine SEO Agentur mit Keyword Research, oder führen diese selbst durch. **Finden Sie heraus, wie Kunden** nach ihren Produkten, wie dem Hundegulasch **suchen**. Woher die Kunden kommen und passen Sie ihren Inhalt / Content der Keyword Suche der Kunden an. Auch wenn Sie ein Online Shop für traditionelle Trachten Bekleidung sind, kann es nicht schaden, die kurzen farbigen Lederhosen mit einer flotten und modernen Produktbeschreibung zu versehen. Abgestimmt auf das Suchverhalten der jungen Kundschaft. Wenn Sie nicht genau wissen, wie man SEO Text Produktbeschreibungen erstellt, beauftragen Sie eine SEO Textagentur oder buchen Sie sich eine SEO Textschulung.

hundehalsband	↙	9.900	Hoch
hundehalsband leder	↙	2.400	Hoch
ausgefallene hundehalsbänder	↙	170	Hoch
exclusive hundehalsbänder	↙	170	Hoch
hundehalsbänder leder	↙	390	Hoch
leder hundehalsband	↙	260	Hoch

2. Wenn Sie Untergruppen wie Futter, Halsbänder oder Hundeleinen beschreiben, benutzen Sie **SEO Texte in einer Länge von ca. 500 Wörtern** und achten auf einzigartige Page Titel. Es ist nicht wichtig, ob der Text ganz oben oder ganz unten steht. Oder wie derzeit modern, fünf Sätze oben mit einem „weiter“ und unten steht der restliche Teil des Textes. Wichtig ist erst einmal, dass dort sinnvoller und wertvoller Text, bezogen auf die Produktgruppe steht. Optimieren Sie ihren kompletten Online Shop und erstellen SEO Texte für jede Produktgruppe. Verlinken Sie in diesen Texten auf andere Produktgruppen und Artikel. Diese Suchmaschinenoptimierung für Ihren Online Shop wird Ihnen **deutliche Vorteile in der Sichtbarkeit** bringen.

3. Nutzen Sie **Singulare Keywords**. Finden Sie durch den Google Keyword Planner heraus, ob eher Hundehalsbänder, oder Hundehalsband gesucht wird. Normalerweise sucht der Kunden Singular wie Hundehalsband Schäferhund. Darauf passen Sie ihre Produktbeschreibung an.

4. Nutzen Sie **keinesfalls die Produkt Beschreibung des Importeurs** oder Großhändler. Erstmals haben Sie damit Duplicate Content. Aber nun weiß Google nicht mehr, welche Beschreibung denn mehr Vorteile bringt. Alle Shops sind gleich. Erstellen Sie ihre eigene Produktbeschreibung, bezogen auf das Keyword. Schreiben Sie eine hilfreiche und klare Produktbeschreibung mit mindestens 250 Wörtern. Benutzen Sie dabei **nicht so viel Füllwörter, sondern Nebenkeywords**. Diese Arbeit zur Suchmaschinenoptimierung des Online Shops kann gleich einmal 500 Stunden Dauer. Bei einem Online Shop, lohnt sich jedoch. Falls Ihnen dies zu viel Aufwand ist, können Sie eine SEO Textabteilung damit beauftragen.

5. Wenn Sie nur mit 2-3 Zeilen ihr Produkt im Online Shop beschreiben, werden Sie keine großen Vorteile erzielen. Das Google Panda Update hat es aufgezeigt. Wie oben geschrieben, **lange und hilfreiche Beschreibungen**, bezogen auf das zu verkaufende Produkt im Online Shop. Optimal mit Mehrwert wie Rezepten und Tipps und Tricks.



6. Die **Metatags** müssen auf jedes Produkt und das Keyword und die Nebenkeywords abgestimmt sein. Die Description des Online Shops sollte aussagekräftig sein und dazu einladen, auf das Produkt zu klicken. Erhöhen Sie ihre CTR – Click Through Rate. Wenn Ihr Online Shop ein Feinkost Spezialitätenhandel ist, schauen Sie auch, dass die Worte wie preiswert, günstig oder niedriger Preis einmal vorkommen. Die Nutzer suchen vor allem nach Online Shops mit hoher Qualität und günstigen Preisen. Bei einem Online Feinkost Handel vermutet dies niemand, auch wenn Sie es sind. Sie müssen dem Kunden deshalb in der SERPs etwas auf die Sprünge helfen. **Optimieren Sie die Description** und steigern Ihren Online Shop Umsatz durch geschickte Suchmaschinenoptimierung.

7. Schema.org zeichnet Produkte in Suchmaschinenergebnissen aus. Zumeist mit Sternen, den bekannten Produkt Bewertungen im Online Shop. **Nutzen Sie Schema.org** für ihre Bewertungen und erstellten Blog Artikel.



8. Als Masterregel der SEO Online Shop Optimierung merken Sie sich, dass **kein Produkt länger als ein Jahr ohne neue Beschreibung** im Internet steht. Verändern und erweitern Sie die Beschreibung innerhalb eines Jahres erneut. Halten Sie ihren Content im Online Shop frisch und aktuell. Selbst das hinzufügen eines Satzes kann eine verbesserte SEO Sichtbarkeit bewirken.

9. Für Bilder in Online Shops haben wir eine eigene Hilfestellung erstellt. Online Shop SEO Bilder:

<http://www.taiber-unternehmensberatung.de/seo-bilder-seo-bildbeschreibung/>

Erhöhen Sie den Traffic Ihres Online Shops **durch hochwertige Bilder** und senken dabei auch gleichzeitig die Retouren Rate. In einem Online Shop sollten immer separate Vorschaubilder mit kleiner Dateigröße benutzt werden. Diese reduzieren die Ladezeit der Seite zumeist deutlich. Ideal ist es auch, wenn die kleinen Vorschaubilder in einem anderen Ordner als die großen Produktbilder liegen.

10. Versuchen Sie in Ihrem Online Shop **ca. 15 Produkte pro Seite** anzuzeigen und bieten dem Kunden an, diese Unterteilung individuell selbst einzustellen. Es wird nicht empfohlen, weniger als 12 Produkte pro Seite anzuzeigen. Auch mehr als 24 automatisch angezeigte Produkte pro Seite sind zu viel. Denn hier wird der eigene Server und die Ladezeit zu stark belastet.

11. Ganz neutral folgender SEO Tipp zur Renditeerhöhung . Manche Online Shops verlangen für den **Einkauf über mobile Geräte** wie Smartphone und Tablets **höhere Preise**. Man ist schlechter vergleichbar und dieses Verhalten wird ausgenutzt. Denn man kann online zumeist keine Preissuchmaschinen benutzen und das Display ist dafür auch nicht ausgelegt. Wenn Sie ihre Rendite steigern möchten, könnten Sie dies vereinzelt bei Produkten versuchen.

12. Überlegen Sie genau, wie viele Sprachen Sie anbieten möchten und ob der extreme Aufwand auch Sinn ergibt. Sollten Sie den Shop in Englisch und Deutsch betreiben, bieten Sie **unterschiedliche URL in jeder Sprache** an und vermeiden Sie Cookie Lösungen.

13. Bieten Sie dem Kunden eine **einfache Versandlösung** an. DHL kennt jeder und bringt die Ware zur nächsten Poststation. Vor allem bei leicht brechenden Produkten sollte DHL die erste Wahl sein. GLS und DPD empfiehlt sich vor allem bei leichten Produkten. Den größten Komfort für den Kunden erreichen Sie mit DHL.

14. Produkte die kurzfristig nicht verfügbar sind, bitte weder löschen noch inaktiv stellen, so dass der Kunde diese nicht mehr sehen kann. Ergänzen Sie die Online Shop Produkte um den Hinweis, dass diese bald wieder lieferbar ist und **bieten einen Artikel Alarm an**.

Produkte die sehr gut gelaufen sind und durch einen Nachfolger ersetzt wurden, ergänzen Sie durch eine zusätzliche Beschreibung mit Link zum Nachfolger Produkt.

Kindle Touch 3G, Gratis 3G + WLAN, 15 cm (6 Zoll) E Ink Touchscreen Display, 3G funktioniert global
von Kindle
★★★★★ (1.338 Kundenrezensionen)

Alle Preisangaben inkl. MwSt.

Melden Sie sich an, um eine E-Mail zu erhalten, wenn der Artikel erhältlich ist
Dieser Artikel wird noch nicht zum Kauf angeboten.

Melden Sie sich an, um per E-Mail benachrichtigt zu werden, wenn dieser Artikel verfügbar ist.

Auf meinen Wunschzettel

Alle Angebote

15. Ein etwas komplizierter, aber wirklich sehr effektiver Trick ist, **mit der Filternavigation neue suchmaschinenoptimierte Online Seiten automatisch zu erstellen**. Klingt gut oder? Dies geht folgendermaßen. Ihr Kunde wählt aus der Kategorie Hund > Hundeleinen aus. Nun kann er nach den Hundeleinen Marken suchen wie Flexi, Trixi, Niggeloh oder Parforce. Wählt der Kunde also nun Hundeleine Niggeloh aus, entsteht eine neue Seite mit eigener URL. Diese Seite kann man nun auch dem Google Bot automatisch zugänglich machen. Sucht nun jemand später in Google nach Hundeleine Niggeloh, so wird automatisch ihre Seite mit sehr relevantem Inhalt geprüft. Und passt Suchbegriff und Content, spricht nichts gegen die Seite 1 in den Suchmaschinenergebnissen.

Die automatisch generierte Seite braucht natürlich noch die Metatags und eine nette H1 Überschrift. Die kann das System ja auch gleich automatisch aus den Daten generieren. In der Sidebar schaffen Sie noch einen anklickbaren Link, damit Google die Seite auch finden und indexieren kann. Durch diesen Trick schaffen Sie es, zahlreiche zusätzliche Seiten zu erstellen. Achten jedoch auf den Sinn der Seiten und nutzen nur Hauptkategorien. (kein Spam) Verzichten Sie auch auf JavaScript und schaffen eine XML Sitemap für die neu erstellten ¹Seiten.

1

Link Aufbau – Online Shop Optimierung

1. **Benutzen** Sie in den Kategorie Texten **Anchor Links** die auf die Top-Produkte verweisen. Achten Sie darauf, die Keywords entsprechend zu verlinken. Dies können Sie auch in der Produktbeschreibung auf andere ähnliche Artikel machen. Drei Verlinkungen pro Produktbeschreibung auf andere Kategorien oder Länder usw. können es ruhig sein.

2. Schauen Sie in einschlägigen Programmen wie Xovi, wo Ihre **Konkurrenten auch verlinkt ist** und versuchen Sie, die gleichen Linkquellen für Backlinks zu nutzen. Schön wäre es, wenn Sie darauf achten, dass die **Links von hoher Qualität** sind. Vom Prinzip zählt jeder gute Link, aber bei hochwertigen Links haben Sie einfach mehr davon und erhalten schneller einen höheren Pagerank. Wichtig ist nur, dass ihre Linkstruktur nicht „spammy“ wirkt. Für die Online Shop Suchmaschinenoptimierung ist der ständige Aufbau von Links enorm wichtig. Mehr zum SEO Thema Pagerank und Authority finden Sie hier:

<http://www.regensburg-suchmaschinenoptimierung.de/pagerank/>

3. Bauen Sie auch Backlinks auf, die direkt auf ihre Produktseiten oder Produktkategorien verweisen. **Verlinken Sie aber nicht auf Produktseiten**, wenn Sie vorhaben, die nächsten Monate den Online Shop zu wechseln. Denn sonst müssen Sie für jede alte Seite die Backlinks hat eine 301 Weiterleitung einrichten, da es ja im neuen Online Shop die URL nicht mehr gibt. Besser ist es immer nur auf Produktkategorien oder Landing Pages zu verlinken. Diese ca. 50-100 Kategorie Seiten kann man auch per Hand einfach in 4 Stunden umleiten. Somit verliert ihr Online Shop bei einem Umzug nur wenig an Sichtbarkeit. Suchmaschinen Optimierung Online Shop heißt auch vorrausschauend zu arbeiten.

4. Wenn Sie einen Blog haben, **verlinken Sie sich mit ihren Mitbewerbern**, sofern diese das zulassen. Es spricht absolut nichts

dagegen, bis auf Linkgeiz und eine verzogene Annahme, dass man keinesfalls auf seine Konkurrenten verweist. Seien Sie sich sicher, dass ihre Kunden ihre Konkurrenz mit Sicherheit schon lange kennt. Es ist eine persönliche Einstellungssache, wie Sie mit diesem SEO Vorschlag umgehen.

Online Shop Design – Online Shop Suchmaschinen Optimierung

1. Ein **schönes Online Shop Design** ist Voraussetzung für einen guten Abverkauf. Die meiste uns mitgeteilte Antwort, in der Suchmaschinen Online Shop Optimierung ist der Hinweis, auf ein traditionelles Design. Das die Kunden traditionell eingestellt sind. Dies ist aber nach Rückfrage immer die einzelne Meinung des Online Shop Betreibers, der auch gar keine Lust hat, dass Design zu ändern. 60 jährige Menschen fahren Porsche und Mercedes, tragen Rolex und Breitling, Louis Vuitton und besitzen Iphone und Ipad. Beim Online Shop legt diese Zielgruppe aber plötzlich Wert auf traditionelles Design von 2008. Hinterfragen Sie sich selbst. Ist es ihr Design Wunsch, oder wirklich der Kunden? **Halten Sie auf jeden Fall ihre Seiten klar und strukturiert** und platzieren die Untergruppen strategisch.

2. So gerne die Kunden ein modernes Design mögen, so gerne möchten diese auch ein **Nutzerfreundliches professionelles Design**. Achten Sie darauf, dass es jede Altersgruppe nutzen kann. Dieser SEO Tipp liest sich einfach, ist jedoch enorm wichtig und schwierig in der Umsetzung. Keep it simple and easy.

3. Wenn Sie bei Trusted Shop, VeriSign oder einer anderen Security Organisation sind, platzieren Sie das Logo mit direkter Verlinkung auf ihrer Online Shop Startseite. Achten Sie darauf, dass das Logo die Trust Aspekte erklärt und zum Anbieter verlinkt. **Platzieren Sie keine Trusted Logos ohne Verlinkung** und erstellen am besten eine neue Seite, auf der Sie die Vorzüge des Logos erklären, bevor Sie zum Anbieter verlinken. Die Verlinkung zum Anbieter ist ein Muss. In der SEO Optimierung des Online Shops **sind Trusted Signals sehr wichtig**.



4. Zahlreiche Suchfunktionen im Online Shop sind wunderbar. Es stellt sich jedoch die Frage, ob der Kunde diese überhaupt benutzen kann. **Platzieren Sie schöne vorgefertigte Call to Action Button** in der Suche und halten die Suchfunktion einfach. Der Kunde will lediglich ein Produkt kaufen.

5. Rechtlich mögliche Applikationen wie die **Produkt Wunschliste** oder eine Email Benachrichtigung, wenn das ausverkaufte Produkt wieder online ist oder im Preis gesunken ist, sollten Sie auf jeden Fall einbauen. **(Artikel Alarm)** Die wettbewerbswidrige Tell a Friend Funktion eher ausbauen. Selbstverständlich eine Newsletter Funktion und die Social Media Logos. Nutzen Sie alle technischen Raffinessen, die den Kunden auch außerhalb des Besuches auf ihren Shop aufmerksam machen können.

6. Benutzen Sie **mindestens drei Bilder**, falls möglich auch Videos in der Produktbeschreibung. Zeigen Sie dem Kunden ihre bestverkauften Produkte auf. Obwohl Programmierer oftmals sagen, es ist out. Jeder Mensch schaut sich gerne die **meistverkauften oder besten Produkte** einer Kategorie an und holt sich hier Anregungen. Suchmaschinenoptimierung / SEO Online Shop muss nicht immer kompliziert sein. Menschen lesen sehr gerne die Top 5 oder 10. Selbst die großen Online Magazine wie Focus oder Huffington Post haben zahlreiche „die besten 10 Hundeleinen“ Artikel im Magazin.

7. Programmierer verwirklichen sich sehr gerne im Online Shop Design und setzen voraus, dass jeder mit dem IE11 im Netz unterwegs ist. Schauen Sie darauf, dass so gut wie alle Browser ihren Online Shop ohne Einschränkung sehen und nutzen können. **Führen Sie selbst Funktionstest durch** und verlassen sich keinesfalls auf eine Drittmeinung. Die Funktionstests ihres Online Shops führen Sie bitte an fremden Rechnern durch.

8. Der **Check Out Bereich** und vor allem der Bezahlbereich muss sehr **einfach gehalten sein** und darf den Kunden von nichts ablenken, nun nicht zu Ende zu bestellen. Erhöhen Sie ihre Conversions Rate und reduzieren die Abbruchrate des Online Kunden. Verweisen Sie hier nochmals auf Ihre Vorteile, Garantien und Leistungen und geben dem Kunden auf jeden Fall **die Möglichkeit ohne Registrierung auszuchecken**. Auch ein **Express Check Out** über Paypal oder einen anderen Dienstleister ohne Eingabe der Adresse sollte möglich sein. Zwei Klicks und die Bezahlung ist erledigt. Platzieren Sie einen Link zu Ihren sehr einfach geschriebenen FAQ.

9. Beachten Sie die **Ladezeiten ihres Online Shops**. Während ein Kunde im Blog oder auf Informationsseiten gerne einmal etwas wartet, sollte der Online Shop schnell und sicher arbeiten. Wenn Ihr Programm leicht verzögert arbeitet, optimieren Sie durch einen Programmierer ihre CSS – JS Dateien und komprimieren Ihre Bilder. Dieser technische Teil der SEO Optimierung eines Online Shops ist enorm wichtig. **Verwenden Sie auch einen Caching Service** um den Austausch zwischen den Servern schneller zu gestalten. Den Pagespeed des Online Shops kann man durch zahlreiche kostenfreie Programme überprüfen.

<http://developers.google.com/speed/pagespeed/insights/>

10. Bieten Sie ihrem Kunden ähnliche Produkte an, die andere Kunden gekauft haben und Sinn ergeben. Achten Sie darauf, dass es keine automatisch ausgewählten Produkte sind, außer das System funktioniert wirklich. Was es eigentlich nie tut. Ansonsten legen Sie **besser selbst Produktempfehlungen per Hand an**. **Cross Selling** ergibt nur dann einen Sinn, wenn die Produkte absolut zusammen passen wie Hundeleine und Hundehalsband. Hundeleine und Chappi Gulasch passt nicht zusammen.

Monitoring – Online Shop Optimierung

1. Schauen Sie, was Ihre Kunden im Online Shop suchen. Beobachten Sie den Verhaltensfluss ihrer Kunden. Und wie diese zu ihrer Seite gekommen sind. Dies können Sie in ihrem Online Shop, Google Analytics und dem Webmaster Tool von Google und Bing heraus finden. **Passen Sie ihre Navigation** des Online Shops **auf das Suchverhalten** der Kunden **an**.



2. Prüfen Sie im Online Shop, welche **Suchbegriffe Kunden suchen und welche immer verkehrt geschrieben werden**. Anstatt Hundeband vielleicht Hundebant. Diese Fehler sollten Sie ernst nehmen und ihn ihrem Shop eine Weiterleitung einrichten. Denn derzeit erhält der Kunde eine Meldung, dass Sie den Artikel nicht führen. Viele Shopsysteme wie Powergap bieten dies an. Hier gibt man links die falsche Schriftform ein und im rechten Feld die Richtige. Sobald nun ein Kunde mit falscher Rechtschreibung sucht, wird er automatisch auf die Richtige umgeleitet. Und Sie werden begeistert feststellen, wie viele Kunden Marken und Produkte falsch schreiben.

Meinten Sie: **hundeband**

1
6

SEO Guide Online Shop

3. Finden Sie **ihre 50 besten Kunden heraus**. Diese Statistik stellt jeder gute Online Shop zur Verfügung. Machen Sie die Kunden zu Influencer und belohnen diese für Ihre Arbeit. Vielleicht entstehen sogar Backlinks daraus. Holen Sie sich von den besten Kunden ein Feedback ein und fragen, was man verbessern kann. **Sprechen Sie diese Kundengruppe persönlich an**. Am besten per Telefon. Führen Sie aber keine Befragung durch, sondern bedanken sich beim Kunden und erwähnen nebenbei, ob er Wünsche in der Änderung/Layout des Online Shops hat.

<http://www.taiber-unternehmensberatung.de/influencer-marketing-facebook/>

4. Jeder Online Shop unterliegt Trends. Je nach Jahreszeit kann die Hunde Wärmendecke besser gehen als zu anderen Zeiten. Die Wärmendecke ist aber dieses Jahr vielleicht mit Strass-Steinen in. **Identifizieren Sie Trends** und passen ihre bestverkauften Produkte darauf an. Optimal wäre es, die Kunden im Newsletter und Blog über die Trends und die neuen Produkte zu informieren. Entwerfen Sie einzigartige Produkte und stimmen das Marketing mit ihrer SEO Agentur oder PR Agentur ab. Zumeist ist eine Mischung aus den bestverkauften Produkten mit dem neuen Trend bereits die Einzigartigkeit. In unserem Beispiel also eine sehr gut verkaufte Hundeleine, die Sie selbst mit dem derzeitigen Trend verzieren.

5. Die **Senkung der Absprungrate** (Bounce Rate) und **Erhöhung der Conversion Rate** (Kaufrate) kann ihren Umsatz enorm steigern. Wenn anstatt 1 % der Kunden, die ihre Seite besuchen, künftig 2 % etwas kaufen. Dies geht durch **Tracking** mit Google Adwords, Analyse der Seite und Befragungen der Kunden die nichts gekauft haben. Dafür ist eigentlich eine SEO Agentur notwendig, denn es sind enorme Arbeiten notwendig. Vor allem, wenn Sie hochwertige und teure Produkte wie Alufelgen verkaufen, sollten Sie diese Online Shop Optimierungsmöglichkeit nutzen. **Remarketing** und Retargeting sind effektive Mittel der Suchmaschinenoptimierung. Hier können Sie eine erfolgreiche **Retargeting** Aktion von teuren Alufelgen lesen.

<http://www.taiber-unternehmensberatung.de/seo-suchmaschinenoptimierung-hochwertige-produkte/>

6. Machen Sie mit **unterschiedlichen Startseiten A/B Tests** und finden heraus, wo der Kunde am meisten einkauft und sein größtes Nutzererlebnis im Online Shopping sieht. Steht er nur auf Hundebilder, oder Hundebilder mit Frau, oder Hundebilder mit Familie. Finden Sie es durch Tests heraus und passen die Startseite und Kategorien darauf an. Führen Sie mindestens einmal im Jahr mehrere A/B Test durch. Mit der Zeit entwickeln Sie ein Gespür für Ihre Kunden. Anschließend erstellen Sie SEO Content zu den neuen Startseiten.

Offpage Optimierung – Online Shop Optimierung

1. Suchen Sie nach einer **Domain die einprägsam ist** und am besten Keywords ihrer Produkte enthält. Wenn Sie ihr Online Business in Deutschland starten, verwenden Sie nur eine .de Domain. Sichern Sie sich trotzdem die .com Adresse. Bitte versuchen Sie keine Phantasienamen als URL zu nutzen. Auch wenn diese sich schön anhören, müssen Sie die Marke dann erst aufbauen. Wenn Sie das Geld dazu haben und die Power, gerne. Ansonsten nehmen Sie eine einprägsame URL. Wenn Sie Hundeleinen verkaufen ist hunde-leinen-shop deutlich besser als ropes4yourdog.de. Denn in Deutschland sucht niemand nach ropes, your und dog.

2. Wenn Sie das **Hosting** selbst machen, hosten Sie die Seite **nur in Deutschland**, niemals im Ausland. Nehmen Sie eine zuverlässige große Firma, die Ihnen 99 % Erreichbarkeit und einen guten telefonischen Service zusichert.

3. Je nach Shop Produkte kann es sinnvoll sein, **GEO Targeting und Local Online Werbung** einzusetzen.

<http://www.taiber-unternehmensberatung.de/10-seo-tipps-fuer-lokale-unternehmen-2014/>

4. Wenn Sie eine **mobile Version ihres Online Shops** anbieten, schauen Sie, dass es eine einfache aber gut zu bedienende Ecommerce Online Shop Lösung ist. Je stärker Sie grafisch von der Desktop Lösung abweichen, desto eher fühlt sich der Kunde unwohl. Oftmals ist es besser, dass der Kunde kurz Online surft und dann eine Telefonnummer zur Bestellung

eingebildet bekommt.

5. Erstellen Sie **für gute renditestarke Produkte Landing Pages**. Diese können ihren Umsatz deutlich steigern. Konzentrieren Sie sich immer auf ein Produkt und setzen Sie nur einen Link in ihren Shop. Beginnen Sie nicht mit zahlreichen Landing Pages ein Linkkarusell aufzubauen. Die Suchmaschine erkennt dies an der IP und dem Impressum und wird Sie sonst abstrafen.

Online Shop Struktur – Online Shop Optimierung

1. Wenn Sie erst jetzt in das Online Business starten und einen Online Shop eröffnen, empfehlen wir eine **Ecommerce Consulting Agentur** als Starthilfe. Achten Sie auf die **Unabhängigkeit der Agentur**. Ansonsten suchen Sie selbst nach einer Ecommerce Online Shop Plattform die einfach zu benutzen ist, einen guten Service bietet und Sie nicht von einer Firma abhängig macht. Magento ist sehr mächtig. Überlegen Sie genau, ob es unbedingt ein Magento Shop sein muss, bei dem alle Plug-Ins nachgekauft werden müssen.

Suchen Sie nach einem einfach zu bedienenden Online Shop der SEO freundlich ist. **Eine Suche auf Grundlage der Kosten wäre der falsche Weg**. Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob sich der Online Shop rechnet und ob es Sinn ergibt gleich in einen teuren Online Shop zu investieren, haben Sie das Prinzip von „zu 100% oder gar nicht“ noch nicht verstanden.

2. **XML Sitemaps sind Pflicht** in den zahlreichen Suchmaschinen. Damit ist auch Bing gemeint. Konzentrieren Sie sich nicht nur auf Google, sondern **auch auf Yahoo und Bing**. Auch ihre Bilder wollen in eine XML Datei. Yahoo und Bing nutzen übrigens die gleiche Plattform, nämlich Bing für das Webmaster Tool.

3. Ein schöner und nutzerfreundlicher Online Shop lässt sich sowohl mit dem PC also auch Smartphone und Tablet ohne Hürden benutzen. **Versuchen Sie Ajax, Flash und andere SEO unfreundliche Technologien zu vermeiden**. Ein schöner Online Shop bringt nichts, wenn er nicht

gefunden wird. Zahlreiche Kunden in unserer Agentur können dies leidvoll bestätigen.

4. **Begrenzen Sie Session ID`s** und schauen, dass diese nicht in der URL erscheinen um Duplicate Content zu vermeiden. Sollte dies nicht möglich sein, arbeiten Sie mit der robots.txt.

5. Sobald der Kunde in eine Untergruppe geht, werden dem Kunden die Artikel von A-Z angezeigt. **Überlegen Sie, ob es nicht Sinn ergibt, dass die ersten sechs Artikel die bestverkauften, populärsten sind.** Natürlich können dies auch Sonderangebote sein oder Produkte, die nur kurzfristig verfügbar sind. Farblich abgegrenzt kann dies, vor allem in großen Online Shops mit zahlreichen Produkten, eine positive Strahlkraft haben.

6. Bieten Sie ihrem Online Shop Kunden eine **einfache Suche der Produkte** an. Schauen Sie, dass man nach Name des Produkts, Marke, Preis von bis und Eigenschaften suchen kann. (Eigenschaften = Hundeleine Leder, Metall, lang, kurz ...)

Social Media – Online Shop Optimierung

1. Fügen Sie auf ihrer **Startseite die Social Media Button hinzu**, sowie in der Auftragsbestätigung und Versandbestätigung. Ebenfalls, falls Sie eine automatische Produktbewertung versenden. Platzieren Sie die Social Media Buttons am besten rechts oben im Header der Startseite.



2. Bieten Sie Bewertungen und Videos an. Bei Bewertungen achten Sie bitte darauf, dass diese schema.org entsprechen und dementsprechend dann auch in der Google Suche angezeigt werden.

3. Wie man Social Media führen sollten, wollen wir hier nicht detailliert ansprechen. Dass wären noch drei Seiten mehr. Aber führen Sie Wettbewerbe und ständig wechselnde Aktionen in den Postings durch und vergessen auf keinen Fall Gewinnspiele in Facebook für mehr Fans. **Sorgen Sie für positive Stimmung und das über ihre Firma gesprochen wird.** Vergessen Sie nicht das lokale Facebook Marketing.

<http://www.taiber-unternehmensberatung.de/10-lokale-facebook-tipps-fuer-mehr-erfolg/>

4. **Buchen Sie Facebook Werbung** und gewinnen Fans hinzu. Ein guter Online Shop sollte schon alleine aus optischen Gründen mehr als 999 Fans haben. Ein Fan kostet in Facebook ca. 0,60 Cent. Sobald Sie die 1.000 überschritten haben, drosseln Sie die Werbung und investieren nur noch einen geringen Betrag im Monat, damit ein ständiges Wachstum des Facebook Accounts sichergestellt ist, sollte dieser nicht organisch wachsen.

5. **Erstellen Sie einen Blog** auf den nur Sie Zugriff haben. Kein Blog bei einer Firma wie blog.de oder blogger.de Es zählen nur Blogs, die ausschließlich durch Sie betreut werden und unter Ihrem Namen gehostet sind, wie ein Wordpress Blog. Schreiben Sie hier über Produktneuheiten, Bewertungen von Produkten, Ihr Lager und sich selbst. Werden Sie persönlich. Jeder Blogbeitrag sollte mindestens 500 Wörter haben und SEO Text optimiert sein. **Geschriebene Blogbeiträge verlinken Sie mit Facebook und Google Plus.** Dadurch haben Sie auch gleich in interessantes Thema zum verlinken.

6. **Alle 14 Tage ein Newsletter ist Pflicht.** Wenn Sie nicht mindestens einen Newsletter im Monat versenden, sollten Sie als gut gemeinten Rat das Geschäftsfeld wechseln. Oder sich umstellen.

7. Je nach Geschäftsmodell ist es ratsam, sich **im Google Merchant Center anzumelden** und seine Produkte in der bezahlten Google Suche anzeigen zu lassen.



8. **Affiliate Marketing** kann einigen Produkten **einen Umsatzschub besorgen**. Versuchen Sie es zuerst mit einem großen Anbieter und stellen professionelles Werbematerial für die Affiliates zur Verfügung. Eine gute Provision mit einem guten Produkt sichert Blogs als Partner. Bieten Sie zuerst ein sehr gut laufendes Produkt zum guten Preis an und ergänzen dann um Produkte die hochpreisig sind und eine gute Rendite aufweisen, sich aber nicht ständig verkaufen. Achten Sie darauf, **dass auch der Affiliate einen guten Schnitt macht**.

<http://www.taiber-unternehmensberatung.de/pay-per-click-affiliate-marketing/>

9. Benutzen Sie weder im Social Media noch im Internet Spammy Methods. **Kein Spam**.

Wie Sie sehen, ist die Optimierung eines Online Shops eine Challenge, die über Jahre geht und sicherlich alles andere als einfach ist. Die SEO Checkliste zur Online Shop Optimierung ist nicht vollständig und kann durch ihre Kommentare gerne erweitert werden.

Allen Online Shop Betreibern wünschen wir alles Gute und falls Sie wirklich einmal in Schwierigkeiten geraten, oder ihren Umsatz erhöhen möchten, suchen Sie sich eine kompetente SEO Agentur für Online Shop Optimierung. Empfehlen Sie den SEO Online Shop Guide weiter.



Hallo, ich bin Roger



www.regensburg-suchmaschinenoptimierung.de



roger@taiber.de



Kirchweg 101
93080 Pentling



09405 961571

PERSONAL STATEMENT

SICHTBARKEIT IM INTERNET - darauf ist unsere SEO Agentur spezialisiert. Optimierung von Webseiten, Online Shops und Kanzlei Marketing. Sowie der Betreuung von Social Media Accounts und Blogs.

Durch die Verbesserung in den Suchmaschinen Ergebnissen erhalten Sie neue Aufträge, erzielen mehr Umsatz und steigern die Rendite. Wir verbessern Ihre Reputation im Internet und reduzieren Ihre Anzeigen Kosten.

Als Praktiker, die das Online Business von Beginn an kennen, konzentrieren wir uns auf das Wesentliche. Gerne erstellen wir eine ausführliche kostenfreie SEO Analyse Ihres Unternehmens. Nutzen Sie diese Chance und kontaktieren uns.

ONLINE SHOP NO. 1

Noch vor dem Start von Google gründeten wir den ersten Online Shop

1998

2001

2011

2013

ONLINE SHOP 2-5

Betreiber zahlreicher Online Shops. Später folgten NDL in Schweden und Spanien

VERKAUF

Verkauf aller Firmen und Gründung SEO Agentur Regensburg

SEO AGENTUR

Erweiterung um SEO Texterstellung, Social Media und Blog Betreuung.