

Shoptipp: Ist die Zeit reif für RSS-Marketing im Online-Handel?

✖ Nur mit aktuellen und wirklich relevanten Produkt- und Markt-Informationen können Sie Besucher dauerhaft an Ihren Shop binden. Aber selbstgeschriebene Berichte kosten Zeit und somit Geld. Hier kann die Einbindung von Fremdinhalten helfen, natürlich unter Beachtung der Urheberrechte.

Was bringt RSS-Marketing und was muss man dabei beachten?

Viele bekannte Informationsquellen erlauben bereits heute die Anzeige der verlinkten Überschriften und bieten einen sogenannten RSS-Feed an.

RSS (die Abkürzung für Really Simple Syndication, zu deutsch etwa „wirklich einfache Verbreitung“) ist ein elektronisches Nachrichtenformat, das dem Nutzer ermöglicht, die Inhalte einer Website – oder Teile davon – als sogenannte RSS-Feeds zu abonnieren oder in andere Websites zu integrieren (Wikipedia).

Mit geringem Aufwand lassen sich Inhalte durch dieses standardisierte Format dynamisch auf den eigenen Seiten einbauen. Wie kann sich ein Shopbetreiber diese Mechanismen zu Nutze machen? Zwei Ansätze sind zu unterscheiden:

1. Integration fremder Inhalte per RSS in den eigenen Shop

Es gibt zahlreiche Newsfeeds von Nachrichtenportalen aber mittlerweile auch von Herstellern mit Produktinformationen und Marktneuigkeiten. Solche RSS-Inhalte können Sie auf verschiedene Arten in Ihren Shop einbauen, um Ihre Kunden zu regelmäßigen Besuchern zu machen. Auf den folgenden Ebenen können Sie dabei ansetzen:

Shopsoftware

Für Standard-Shopsoftware gibt es von den Anbietern Anleitungen zur einfachen Integration, z.B. für xt:commerce oder Oxid eSales. Inhalte werden dann direkt im Shop angezeigt, z.B. in der Seitenleiste oder auch im zentralen Bereich.

Individuelle Programmierung

Diese Lösung bietet sich eher für die technisch Versierten unter uns an. Eine sehr flexible und individuelle Anzeige der Inhalte ist möglich. Allerdings müssen Sie etwas von Programmierung z.B. mittels PHP verstehen.

JavaScript

Falls Ihr Webespace bzw. Provider PHP nicht unterstützt, können Sie die RSS-Inhalte mittels JavaScript z.B. mit "Feed2JS" auf der eigenen Seite einbinden.

Blog-Plug-In

Sollen die Inhalte in Ihrem Blog erscheinen, gibt es fertige Plug-Ins, die man nutzen kann. Für WordPress beispielsweise gibt es WP - RSSImportTwo.

Forum / Forensoftware

Aktuelle Forensoftware offeriert meist bereits eine RSS-Schnittstelle direkt oder als Plug-In. Beispielhaft sei hier vBulletin genannt, welches über den sog. RSS Feed Posting Robot Inhalte einlesen und direkt im Forum ausgeben kann.

Widget

Widgets sind eine einfache und elegante Art, RSS-Inhalte kompakt anzuzeigen. Diese Komponente ist mit wenigen Klicks auf Ihrer Seite eingebaut, da die Programmlogik in der Regel schon vom Widget-Anbieter bereit gestellt wird. Die Technik hinter dem Widget kann Java-Script oder auch Flash sein. Eine Vielzahl an vorbereiteten Widgets gibt es zum Beispiel bei Widgetbox.com.

Links zu den oben genannten Tools finden Sie [hier](#). Eine Übersicht guter Beispiele für RSS-Shopmarketing und Storefront-Widgets finden Sie in einem weiteren Blogbeitrag. Wir erklären auch, wie wir selbst von RSS profitieren und wie Sie die Inhalte des [shopbetreiber-blog.de](#) in Ihre Site integrieren können.

2. Anbieten der eigenen Inhalte als RSS-Feed für andere Sites

Einige Shop- und CMS-Systeme können RSS-Feeds schon von Hause aus generieren. Andere lassen sich leicht mit bestehenden Plugins (kostenlos oder kostenpflichtig) erweitern. Aber welche Daten sollte man als Shopbetreiber in einem RSS-Feed zur Verfügung stellen? Sinnvoll sind natürlich die neuesten oder die beliebtesten Produkte. Aber auch die am meisten angesehene Produkte können

eine interessante Information darstellen.

Fazit

Gerade die Integration fremder Inhalte per RSS ist einfach und kann leicht getestet werden. Achten Sie darauf, dass die Inhalte nicht von Konkurrenzseiten oder Seiten mit anderen Händlern kommt. Denn dann laufen Sie Gefahr, dass Ihre Benutzer von Ihrer Seite weggeleitet werden und nicht zurückkehren. Reine Produkt- und Herstellerinformationen sowie News bieten sich eher an. Es lohnt sich also, diese Möglichkeiten mit in zukünftige Überlegungen einfließen zu lassen.

Übrigens: Dieser Beitrag ist auch von der [Internet World Business](#) veröffentlicht worden. Ich schreibe alle zwei Wochen einen Shoptipp für diese Publikation als Gast-Autor.