

Steigerung der Konversionsrate: BVDW veröffentlicht Ratgeber

Der Bundesverband Digitale Wirtschaft hat gemeinsam mit der Unternehmensberatung Mücke, Sturm | Company einen Ratgeber erstellt, wie Online-Händler mehr Besucher in ihrem Shop zu Käufern machen können. Insgesamt finden sich in dem Leitfaden zehn Tipps zur Steigerung der Konversionsrate.

Das lesen Sie im neuen BVDW-Leitfaden.

Zehn Ratschläge sollen Online-Händler dabei helfen, die Grundlagen der Konversionsoptimierung kennenzulernen. Der Ratgeber "Zehn Tipps zur Steigerung der Conversion Rate im E-Commerce" von Mücke, Sturm | Company in Zusammenarbeit mit dem Branchenverband BVDW, behandelt verschiedene Bereiche zur Optimierung des Online-Handels.

Angefangen bei der Landing Page und dem Produktangebot über den Kauf-, Transaktions- und Bezahlprozess bis hin zu Aftersales-Maßnahmen.

"Ein Online-Shop mit einem Jahresumsatz von zehn Millionen Euro könnte so beispielsweise durch die Steigerung der Conversion Rate von drei auf fünf Prozent einen zusätzlichen Umsatz von vier Millionen Euro erzielen", so Achim Himmelreich, Vorsitzender der Fachgruppe E-Commerce im BVDW.

Die 10 Tipps im Schnelldurchlauf

Eine gute Landing Page präsentiert dem Besucher die gesuchten Informationen und Produkte und sollte entsprechend einladend gestaltet sein
Das Produktangebot sollte übersichtlich sein und den Kaufinteressen des Kunden entsprechen.
Produkttempfehlungen können hierbei helfen
Präsentieren Sie sich seriös: Vertrauen schafft eine angenehme Atmosphäre
Gute Usability macht es Ihren Besuchern einfacher, die gewünschten Informationen und Produkte zu finden
Einfache und schnelle Kaufprozesse senken hohe Kaufabbruchraten
Fragen Sie bei der Registrierung nur die erforderlichen Daten ab – der Kunde wird es Ihnen danken
Auch die Technik muss stimmen: Moderne E-Commerce-Seiten sind sicher, schnell und zuverlässig
Vermeiden Sie künstliche und technische Barrieren und senken Sie so das Risiko eines Kaufabbruchs
Kunden wollen sichere Bezahlprozesse
Customer Risk Management maximiert Umsatz und Gewinn
Der Leitfaden „10 Tipps zur Steigerung der Conversion Rate im E-Commerce“ ist für 9,90 Euro im BVDW Online-Shop als PDF erhältlich.

Funktionsvielfalt wirkt verkaufsfördernd

Eine aktuelle Studie des e-Commerce-Dienstleisters **novomind** erweitert das Thema Konversionsoptimierung um einen interessanten Aspekt. Online-Händler, die ihren Shop mit einer breiten Funktionspalette ausgestattet haben, können oft bessere Konversionsraten verzeichnen. Dies haben 93 Prozent der 200 befragten Entscheider aus der E-Commerce-Branche bestätigt.

Bei einer Anzahl von maximal zehn eingesetzten Funktionalitäten, waren nur 43 Prozent der Umfrageteilnehmer mit dem wirtschaftlichen Erfolg ihres Online-Shops zufrieden.



Jeder vierte Online-Shop beschränkt seinen Service allerdings auf maximal zehn Funktionen, die den Kunden beim Einkaufen unterstützen. Die Hilfestellungen konzentrieren sich häufig auf Kontaktmöglichkeiten, beispielsweise die E-Mail-Adresse, die Angabe der Service-Hotline

sowie FAQs. Bei der Präsentation der Produkte bieten Online-Händler dagegen nur Basisfunktionen an.

Technische Vertriebsunterstützung, beispielsweise in Form virtueller Umkleidekabinen bei Modeanbietern rechnet sich inzwischen nicht mehr nur für High-Traffic-Shops. Dasselbe gilt für persönliche Berater, die per Videocast Produktdetails erklären.