Shop-Optimierung: 10 Tipps für mehr Erfolg bei weiblichen Online-Käufern

Frauen legen ein anderes Kaufverhalten an den Tag, als männliche Käufer. Wie muss der Online-Händlern darauf reagieren, wenn er seinen Shop auch für das vermeintlich schwache Geschlecht attraktiv gestalten möchte? Die Trendforscher von iBusiness haben 10 Tipps erarbeitet, die Ihnen dabei helfen.

Zeigen Sie die weibliche Seite Ihres Shops. Die meisten Online-Shops sind von Männern für Männer gemacht. Das stellen Konversions-Experten immer wieder fest. Dabei dominieren die weiblichen Internetnutzer den interaktiven Handel – egal ob per TV, Katalog oder Internet.

> *Geht es um E-Commerce, dann stammen Männer aus der Schublade, Frauen von Amazon. Die meisten Online-Shops sind für Männer gemacht, obwohl Frauen anders shoppen. Dumm gelaufen- denn weibliches Webdesign begünstigt lange Kundenbeziehungen und stärkeres Umsatzwachstum. Und auch wenn es nicht alle Männer zugeben: Auch ihnen gefallen für Frauen optimierte Shops besser.*

Umso erstaunlicher, dass viele Shopbetreiber bei der Gestaltung ihres Online-Shops an den Bedürfnissen der Frau vorbei planen. iBusiness hat in einer sehr interessanten Analyse herausgearbeitet, mit welchen Strategie Online-Händler Ihren Shop für Frauen attraktiver gestalten können.

Diese zehn Tipps sollten Sie daher beachten:

Die Analyse frauenaffiner Seiten liefert Erkenntnisse für den eigenen Shop
Vernetzte Frauen lassen Ihr Geschäft schnell wachsen
Männer folgen einer Mission und kaufen, Frauen suchen eine Erfahrung und shoppen
Frauen geben etwas preis über sich, um Benefit zu erhalten
Entschleunigen Sie den Kaufprozess zugunsten neuer Kontaktpunkte
Identifizieren Sie relevante Produkteigenschaften für Frauen
Passendes Produkt schlägt Preis
Nennen Sie kurz- und langfristige Produkteigenschaften
Zeigen Sie verschiedene Nutzungssituationen
Zeigen Sie Meinungen und Erfahrungen anderer