

BVDW: 10 Tipps zur Steigerung der Conversion Rate im E-Commerce

Leitfaden für Online-Shop-Betreiber und E-Commerce-Verantwortliche veröffentlicht

Düsseldorf, 27. April 2010 – Der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V. veröffentlicht anlässlich der ECOM 2010 in Berlin einen umfassenden Leitfaden mit zehn Tipps zur Steigerung der Conversion Rate im E-Commerce. Die Fachgruppe E-Commerce im BVDW hat den Ratgeber für Online-Shop-Betreiber und E-Commerce-Verantwortliche verfasst, der verschiedene Bereiche zur Optimierung des Online-Handels behandelt: 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. Erhältlich ist der Leitfaden „10 Tipps zur Steigerung der Conversion Rate im E-Commerce“ ab sofort für 9,90 Euro im BVDW Online Shop unter www.bvdw-shop.org. Für BVDW-Mitglieder sowie Mitglieder des Bundesverband des Deutschen Versandhandels (bvh) e.V. ist der Ratgeber kostenlos und steht auf der Website unter www.bvdw.org bereit.

Der BVDW Leitfaden „10 Tipps zur Steigerung der Conversion Rate im E-Commerce“ in der Übersicht:

1. Eine gute Landing Page präsentiert dem Besucher die gesuchten Informationen und Produkte und sollte entsprechend einladend gestaltet sein
2. Das Produktangebot sollte übersichtlich sein und den Kaufinteressen des Kunden entsprechen. Produktempfehlungen können hierbei helfen
3. Präsentieren Sie sich seriös: Vertrauen schafft eine angenehme Atmosphäre
4. Gute Usability macht es Ihren Besuchern einfacher, die gewünschten Informationen und Produkte zu finden
5. Einfache und schnelle Kaufprozesse senken hohe Kaufabbruchraten
6. Fragen Sie bei der Registrierung nur die erforderlichen Daten ab – der Kunde wird es Ihnen danken
7. Auch die Technik muss stimmen: Moderne E-Commerce-Seiten sind sicher, schnell und zuverlässig
8. Vermeiden Sie künstliche und technische Barrieren und senken Sie so das Risiko eines Kaufabbruchs
9. Kunden wollen sichere Bezahlprozesse
10. Customer Risk Management maximiert Umsatz und Gewinn

Aus Besuchern Käufer machen

„Es nützt einem Shop nichts, wenn er viele Besucher hat, aber nicht in der Lage ist, diese zu Käufern zu machen. Auf die Erhöhung der sogenannten Conversion Rate wird in den angelsächsischen und skandinavischen Ländern schon seit Jahren ein hoher Wert gelegt. In Deutschland gibt es einen hohen Nachholbedarf“, verdeutlicht Achim Himmelreich (Mücke, Sturm | Company), Vorsitzender der Fachgruppe E-Commerce im BVDW. „Die Fachgruppe E-Commerce im BVDW hat es sich daher zur Aufgabe gemacht, den Online-Handel in Deutschland mit hilfreichen Ratgebern zu unterstützen. Der Leitfaden zur Steigerung der Conversion Rate im E-Commerce bietet einen Überblick über die Hauptknackpunkte im Konversionsprozess und stellt die zu beachtenden Kriterien dar.“

Abbruch wegen unzureichender Landig Page

Schon direkt am Anfang werden viele Kaufprozesse abgebrochen. Ein klassisches Beispiel nennt Himmelreich: „Ein urlaubsreifer Internetnutzer möchte eine Lastminute-Reise buchen und gibt ‚Lastminute Mallorca‘ in die Suchmaschine ein. Er klickt auf das erste Suchergebnis und gelangt auf die Hauptseite eines Reiseveranstalters. Dort findet er allerdings keinen Hinweis auf Lastminute-Angebote, geschweige denn spezifische Mallorca-Reisen. Die Konsequenz: Abbruch wegen unzureichender Landing Page.“

Leitfaden kostenlos für BVDW-Mitglieder als PDF

Der Leitfaden „10 Tipps zur Steigerung der Conversion Rate im E-Commerce“ ist für 9,90 Euro im BVDW Online-Shop unter www.bvdw-shop.org als PDF erhältlich sowie kostenlos für BVDW-Mitglieder auf der Website unter www.bvdw.org.

Weitere Informationen sowie der Leitfaden „10 Tipps zur Steigerung der Conversion Rate im E-Commerce“ für Pressevertreter auf Anfrage.

Hochauflösendes Bildmaterial als Download unter:

www.bvdw.org/presseserver/ecommerce_leitfaden_conversion_rate/

Über die Autoren

Achim Himmelreich ist seit 2006 Manager bei der Unternehmensberatung Mücke, Sturm | Company und Vorsitzender der Fachgruppe E-Commerce im BVDW. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt auf strategischen Fragestellungen im E-Commerce mit Fokus auf die Etablierung neuer Märkte und Standards.

Stefanie Dürr verantwortet als Projekt Managerin bei Google Projekte in Mittel- und Nord-Europa im Bereich Conversion Rate-Optimierung, Conversion Attribution und offline Conversion Tracking. Zuvor war sie Search Quality Team Lead bei der Google Ireland Ltd und zeichnete für Webmaster Communication in Europa verantwortlich.

Ansprechpartner für die Presse:

Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V.

Kaistraße 14, 40221 Düsseldorf

www.bvdw.org

Ingo Notthoff, Pressesprecher

Tel: +49 (0)211 600456-25, Fax: -33

notthoff@bvdw.org

Über den BVDW

Der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V. ist die Interessenvertretung für Unternehmen im Bereich interaktives Marketing, digitale Inhalte und interaktive Wertschöpfung. Der BVDW ist interdisziplinär verankert und hat damit einen ganzheitlichen Blick auf die Themen der digitalen Wirtschaft. Er hat sich zur Aufgabe gemacht, Effizienz und Nutzen digitaler Medien transparent zu machen und so den Einsatz in der Gesamtwirtschaft, Gesellschaft und Administration zu fördern. Im ständigen Dialog mit Politik, Öffentlichkeit und anderen Interessengruppen stehend unterstützt der BVDW ergebnisorientiert, praxisnah und effektiv die dynamische Entwicklung der Branche. Die Summe aller Kompetenzen der Mitglieder, gepaart mit den definierten Werten und Emotionen des Verbandes, bilden die Basis für das Selbstverständnis des BVDW. **Wir sind das Netz.**