

SEO FÜR ONLINESHOPS – 7 TIPPS ZUR GOOGLE-TOPPLATZIERUNG



Veröffentlicht am 4. Juni 2020 von jkonrad

Für Online Shops ist Suchmaschinenoptimierung von zentraler Bedeutung und kann entscheidend für Deinen Umsatz sein. Mit unseren 7 SEO-Tipps erhöhst Du Die Chance auf Deine Google Topplatzierung.

Mit Suchmaschinenoptimierung (kurz: SEO) sorgst Du dafür, dass Deine Website bei Suchmaschinen wie Google auf den heißbegehrten oberen Plätzen erscheint. Vor allem für Online Shops ist das von zentraler Bedeutung und kann entscheidend für Deinen **Umsatz** sein. Mit unseren **7 Tipps** erhöhst Du Die Chance auf Deine Google Topplatzierung.

WARUM SEO?

Um eine Website oder einen Onlineshop erfolgreich bekannt zu machen und an Reichweite zu gewinnen, ist Suchmaschinenoptimierung nicht mehr wegzudenken. Die Zeiten von reinen "SEO-Texten" sind vorbei – was für Suchmaschinen zählt, ist ein Zusammenspiel von **ansprechendem Content**, der User überzeugt und seine Suchintention erfüllt. Natürlich spielen auch technische Aspekte wie der Quellcode eine Rolle, dazu kommen wir später.

Nur wer auf den ersten Plätzen bei Google und Co. zu finden ist, erhält den Traffic – und erhöht vor allem im E-Commerce im besten Fall den Umsatz. Wir geben Dir 7 Tipps an die Hand, mit denen Du die SEO für Deinen Onlineshop bereits selbst verbessern kannst.

SEO FÜR ONLINESHOPS – UNSERE TIPPS

DIE PASSENDEN KEYWORDS FINDEN

Bevor Du Deine SEO Maßnahmen startest, mache Dir gründlich Gedanken zu **Suchbegriffen**, die zu Deinem Onlineshop passen und richte Deinen Content dahingehend aus. Suchbegriffe sind die Wörter oder Phrasen, die User in die Suchmaschine eingeben. Um diese Begriffe zu bestimmen, musst Du Dich in die **Rolle Deiner potenziellen Kunden** hineinversetzen und dessen **Bedürfnisse** kennen. Hier ist es hilfreich, eine sogenannte **Buyer Persona** zu erstellen – diese repräsentiert Deinen Kunden in einer Person und macht sie für Dich besser greifbar.

Ein Beispiel: Du verkaufst in Deinem Onlineshop Handtaschen. Ein Nutzer, der lediglich "Handtaschen" in das Google Suchfeld eingibt, ist nicht unbedingt schon zu einem Kauf bereit – möglicherweise möchte er sich vorerst über neue Trends informieren. Abgesehen davon, dass die Konkurrenz um dieses Keyword natürlich enorm hoch ist, vermeidest Du durch präzisere Keywords Streuverluste. Optimierte Deine Texte daher auf Suchbegriffe wie "Handtaschen kaufen" oder bestenfalls sogar "Handtaschen online kaufen" oder "Handtaschen Onlineshop".

Je **spezifischer** Du Deine Keywords auswählst und gegebenenfalls Deine Nischen-Zielgruppe erreichst, desto besser. Führe Du zum Beispiel nur bestimmte Marken oder besondere Designs? Finde Keywords, die darauf abzielen. Das bringt vielleicht weniger Klicks, dafür aber die höhere Wahrscheinlichkeit eines **Kaufabschlusses**. Zur Unterstützung gibt es Tools wie den [Google Keyword Planer](#) oder [keywordtool.io](#) – hier siehst Du, wie viel Suchvolumen hinter Begriffen steckt und erhältst weitere Denkanstöße.

METADATEN & TITLE TAGS OPTIMIEREN

Wenn Du passende Keywords für Deine Zielgruppe erschlossen hast, müssen diese an den richtigen Stellen untergebracht werden. Als erstes sollte Dein **Hauptkeyword in den Metadaten** erscheinen. Diese bestehen aus einem Titel und einer Beschreibung, erscheinen auf der Google Suchergebnis-Seite und sollen den **User zum Klick anregen**.

Die Metadaten spielen sowohl für das Google Ranking als auch für den User eine Rolle, der an dieser Stelle zum ersten mal mit Deinem Onlineshop in Verbindung kommt. Ob Google Deine Metadaten wirklich verwendet, kann jedoch leider nicht garantiert werden.



Webweisend Media Company: Internetagentur Düsseldorf Full ...

Innovation trifft auf Kreativität – WEBweisendes Online Marketing und Webdesign - bereits über 2.400 erfolgreich realisierte Projekte – jetzt einsteigen.

Gestalte Titel und Beschreibung ansprechend

Dazu: Kennzeichne Deine Bilder! Neben den Metadaten solltest Du die **Title Tags der Bilder** in Deinem Onlineshop optimieren. Wie genau Du am besten vorgehst, haben wir bereits in unserem Blogartikel zum Thema [Rankingverbesserung mit Alt- und Title Tags](#) zusammengefasst.

Je nachdem, wie Du Deine Website verwaltest (WordPress, Contao usw.) steht Dir die Anpassung der Metadaten und Title Tags an unterschiedlichen Stellen zur Verfügung. Gerne [unterstützen wir Dich](#) bei der Optimierung!

LADEZEIT GERING HALTEN

Ist Dein Onlineshop nach wenigen Sekunden nicht geladen, springt ein Großteil der User direkt wieder ab und wechselt zum Wettbewerb. Dieser direkte Absprung wertet auch Google negativ und stuft Dich so niedriger im Ranking ein.

Stelle sicher, dass die Ladezeit Deiner Seiten im Online Shop **so gering wie möglich** ausfällt. Dies erreichst Du zum Beispiel durch das **Komprimieren** (also Verkleinern) Deiner Bilder im Shop. Um zu testen, wie schnell Deine Seiten geladen werden, steht Dir das [PageSpeed Tool von Google](#) zur Verfügung und gibt Hinweise darauf, an welchen Stellen Deine Ladezeit Schwächen aufweist sowie Tipps zur Optimierung.

MOBILE FIRST & SAUBERER CODE

Über die Hälfte aller Suchanfragen ist **mobil**, werden also über **Smartphones und Tablets** ausgelöst. Stelle sicher, dass Dein Onlineshop auch auf mobilen Geräten gut dargestellt wird (Responsive Webdesign). Immer häufiger stuft Google Webseiten und Online Shops nach dem ["Mobile First"-Prinzip](#) ein: Das **Ranking** Deiner Website (Desktop und mobil) richtet sich also nach Deiner **mobilen Version**.

Der Code Deiner Website sollte also sauber geschrieben und für mobile Geräte optimiert werden. Verwaltest Du Deine Seite über ein CMS System, hast Du nur wenig Einfluss auf den Code – die meisten Anbieter arbeiten jedoch nach den neuesten Anforderungen. Unsere [Experten](#) überprüfen das gerne für Dich!

UNIQUE CONTENT & VERLINKUNGEN SICHERSTELLEN

Hochwertige Inhalte spielen eine immer größer werdende Rolle – sowohl für Suchmaschinen wie Google als auch für Deine User und potenziellen Käufer in Deinem Online Shop. Kopiere Deinen Content nicht von der Konkurrenz oder von Herstellern – Google wertet dieses als "Duplicate Content" und bestraft das im Zweifel mit einem niedrigeren Ranking. Biete Deinen Usern Mehrwerte und hochwertige Texte, die zum Kauf anregen. Erstelle **knackige und verständliche Texte**, die leicht zu verdauen sind und gleichzeitig alle relevanten Informationen beinhalten.

Bring Deine ausgewählten Keywords dabei **natürlich** in die Texte ein. Hier gilt: nicht übertreiben! Im schlimmsten Fall wertet Google dieses "Keyword-Stuffing" als Betrug und bestraft Deinen Online Shop mit Rankingeinbußen.

Um Deinen potenziellen Käufer sinnvoll durch Deinen Onlineshop zu führen, kannst Du unter anderem **interne Verlinkungen** nutzen. Erwähnst Du in einer Kategorie ein bestimmtes Produkt oder eine andere dazu passende Unterseite, verlinke diese.

Überlege Dir darüber hinaus, auf welchen Unterseiten Du Deinen Content platzierst, was uns zum nächsten Tipp führt.

STRUKTUR & ÜBERSICHTLICHKEIT GARANTIEREN

Leite Deine User logisch durch Deinen Online Shop. Für die SEO Deiner Seite spielt die Struktur und somit die Übersichtlichkeit für die Nutzer eine Rolle (**Usability & User Experience**). Finden sich potenzielle Käufer auf Deiner Seite nicht zurecht, wechseln sie eher zur Konkurrenz. Die **Absprungrate** steigt somit und stellt für Google negative Signale dar. Die Folge, Du ahnst es: Ein schlechteres Ranking.

REGELMÄSSIGE ANALYSEN VORNEHMEN

SEO Tipps umgesetzt? Ein hervorragender Anfang, jetzt heißt es: dran bleiben! Google nimmt regelmäßig Änderungen am **Algorithmus** vor und auch Deine Konkurrenz schläft nicht. Analysiere die Kennzahlen Deines Online Shops also regelmäßig und nehme gegebenenfalls Optimierungen vor. Ein wichtiges Tool ist an dieser Stelle [Google Analytics](#) und liefert Dir wichtige Erkenntnisse zur Performance Deines Online Shops.

WEITERE MÖGLICHKEITEN FÜRS TOP-RANKING

Für Deinen Shop eignen sich neben SEO noch mehr Möglichkeiten, um bei Google gut platziert zu werden.

SEA & GOOGLE SHOPPING

Eine hervorragende Erweiterung zu SEO ist SEA (Suchmaschinenwerbung) – also bezahlte Anzeigen. Mit **Google Ads** steigerst Du gezielt Deine Reichweite, Klicks und bestenfalls Deinen Umsatz. Je besser Du Deinen Shop SEO optimiert hast, desto besser wirkt sich das auf Deine möglichen Google Ads Anzeigen aus. Während SEO Maßnahmen eine gewisse Zeit brauchen, um zu wirken, kannst Du **mit SEA sofort punkten**: Textanzeigen werden über den organischen Treffern (SEO) angezeigt und sind auffällig im Sichtfeld des Users platziert. Was genau sich hinter SEA verbirgt und welche Vorteile Du genießt, haben wir in unserem Blogartikel zur [Nutzung von SEA](#) bereits thematisiert.

Speziell für Deinen Onlineshop eignen sich innerhalb der Google Ads sogenannte **Shopping-Kampagnen**. Deine Produkte werden bei Google Shopping angezeigt und erhöhen bei guter Optimierung die Zugriffe auf Deinen Online Shop.

The screenshot shows a Google Shopping search for "handtaschen sale". The search results are displayed in a grid format. On the left, there are filters for "Beschränken auf..." (with "Im Angebot" selected), "Preis" (with "Unter 15 €" selected), and "Farbe" (with black, grey, brown, red, orange, yellow, and green options). The search results include:

- Graceland Handtasche in Blau-Rot-Weiß, Damen**: Price 19,99 €, sold by Deichmann. "Kostenlose Lieferung und ko..."
- Anna Field Handtasche, Damen, Größe: One Size, Black**: Price 21,99 € (discounted from 24,99 €), sold by Zalando. "4,90 € – Lieferservice · Kost..."
- FASHION YOU WANT Crossbody Bag Damen Leder Breiter Gurt**: Price 25,99 €, sold by Amazon.de - Amazon.de-Sel... "4,99 € – Lieferservice"

Platziere Deine Artikel bei Google Shopping

Neben Google Ads eignen sich je nach Zielgruppe auch **Facebook Ads**. Genau wie bei Google hast Du hier die Möglichkeit, potenzielle Nutzer direkt anzusprechen. Mehr zu dem Thema erfährst Du in unserem [Blogartikel über Facebook Ads](#).

Gerne sind wir Dir bei der Einrichtung Deiner Google Shopping Kampagne oder Facebook Ads behilflich!

ERSTELLE EINEN BLOG

Ein Blog ist einer super Möglichkeit, sich als **Experte in einem Bereich** zu etablieren. Bleiben wir bei dem Handtaschen Beispiel: Neben dem Verkauf Deiner Taschen möchtest Du beispielsweise über neueste Trends informieren? Ein solch weiterführender Content musst Du nicht in Deinem Onlineshop unterbringen, sondern kannst Du auf einen **Blog auslagern**. Bestenfalls optimierst Du

natürlich auch Deine Blogartikel auf relevante Keywords, um auch von Deiner Zielgruppe gefunden zu werden. So erhöhst Du Deine Reichweite und machst auf Dich aufmerksam. Hast Du Dich in diesem Bereich mit Deinen Beiträgen erst etabliert, wird auch Dein Onlineshop davon profitieren.

LASS EINEN PROFI RAN

Unsere SEO-Tipps geben Dir Starthilfe und weisen Dir einen Weg zum besseren Ranking. SEO für Online Shops ist jedoch keine Aufgabe, die Du in Deinem Tagesgeschäft schnell erledigt hast. Es bedarf **viel Planung, Umsetzung und eine regelmäßige Analyse**. Nur wer sich wirklich reinhängt, kann langfristig Erfolg mit Suchmaschinenoptimierung im E-Commerce haben.

Setze für Dein nachhaltiges Google Ranking auf einen Profi, der Deinen Umsatz durch **Online Marketing** weiter wachsen lässt. Natürlich gibt es noch mehr Faktoren, die bei Onlineshops und Suchmaschinenoptimierung eine Rolle spielen. Wir als Werbeagentur kennen die Anforderungen und setzen diese gerne gezielt für Dich um.

FAZIT

SEO für Onlineshops ist kein Hexenwerk, bedarf jedoch **viel Arbeit und regelmäßige Analysen**. Denn: Nur wer mit seinen E-Commerce SEO Maßnahmen auf den ersten Plätzen bei Google landet, erntet die Früchte. Deine Arbeit fußt auf einer ausgiebigen **Keyword-Recherche**, damit Du Deinen Zielkunden wirklich erreichst. Optimiere Deinen Content sowie Deine Metadaten und Bilder Tags auf diese Begriffe – übertreibe es aber nicht und finde ein gutes Mittelmaß. Deine Texte sollten **einzigartig** sein (Stichwort Duplicate Content) und nicht von Konkurrenten oder Herstellern übernommen werden. Stelle sicher, dass Dein Online Shop für **mobile Geräte optimiert** dargestellt wird und achte auf eine **userfreundliche Struktur**.

Gerne unterstützen wir Dich im gesamten Aufbau und in der Optimierung Deines Onlineshops und erreichen Deine Zielgruppe - Meld Dich einfach bei uns!

[Kontakt aufnehmen](#)