

GOOGLE SHOPPING FEED OPTIMIERUNG

**3 TEILIGE CHECKLISTE
FÜR MEHR KLICKS
& KÄUFE BEI
GLEICHEM BUDGET**



DR. SEBASTIAN DECKER



Unsere Motivation:

**Unternehmen, welche der Gesellschaft Mehrwert bringen,
durch Online-Marketing zu mehr Mehrwert verhelfen
und so die Welt ein großes Stück besser zu machen.**

Dr. SEBASTIAN DECKER

Warum stehst du jeden Morgen auf? Was bereitet Dir Freude? Was begeistert Dich?

Das ist unser WARUM:

Wir glauben, dass jeder erfolgreiche Online-Shop etwas Gutes für die Gesellschaft leistet. Sei es durch ein tolles Produkt oder durch das Schaffen von Arbeitsplätzen.

Wenn wir dir helfen nachhaltig zu wachsen und mehr Menschen zu erreichen, haben wir einen riesen Hebel Gutes für die Welt zu leisten.

Wir unterstützen dich als Online-Shop-Betreiber deshalb bei der **Vermarktung über Google** und bei der **Verkaufsoptimierung** deiner Seite.

Nachhaltigen Erfolg erreichen wir:

1. durch einen persönlichen Umgang mit unseren Kunden
2. durch maßgeschneiderte Erfolgskonzepte
3. durch ein herausragendes Engagement unseres Gewinner-Teams für unsere Kunden

Dr. Sebastian Decker

Gründer und Geschäftsführer von Marketing für Gewinner

Ihr Autor:



Dr. SEBASTIAN DECKER

Gründer und Geschäftsführer von Marketing für Gewinner

Dr. Sebastian Decker ist das Gesicht von Marketing für Gewinner und Trainer der Google Zukunftswerkstatt. Mit über 50 nationalen und internationalen Workshops in 2018 und tausenden Teilnehmenden in seinen Online-Videokursen hat er sich als Experte für Google Ads und Analytics einen Namen gemacht und wird von renommierten Agenturen als Berater gebucht.

In einen Moment herrscht betroffene Totenstille, wenige Sekunden später laute Begeisterung. Seine Workshops sind einzigartig, inspirierend und Augen öffnend. Sebastian liefert in Lichtgeschwindigkeit konkreteste Vermarktungsrezepte für verschiedenste Branchen. Er lebt Online-Marketing und überträgt diese Energie auf sein Publikum. Er liefert Erfolgsrezepte auf den Punkt gebracht. Verständlich erklärt und unterhaltsam.

„Wer die verfügbaren Daten nicht nutzt, verschenkt unendliches Potenzial. Jedes Geschäftsmodell lässt sich messbar erfolgreich online vermarkten. Wer das nicht glaubt, dem beweise ich es.“

Als Zahlenmensch und Wissenschaftler (Dr. rer. nat. Technische Chemie und B.Sc. Wirtschaftswissenschaften) steht er für Faktenwissen und Transparenz.

„Unser Ziel mit Marketing für Gewinner ist es, unsere Kunden zu Gewinnern zu machen. Leicht gesagt, aber was bedeutet das?“

So machen wir unsere Kunden zu Gewinnern:

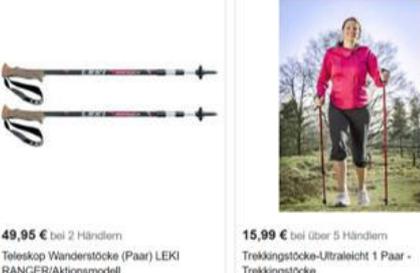
1. Wir lassen uns zu 100% in unsere Karten schauen
2. Wir geben all unser Wissen Preis
3. Wir machen durch ein optimales Tracking jeden Online-Erfolg messbar
4. Wir sind erst zufrieden, wenn Sie profitabel Kunden gewinnen

Das bedeutet für mich „Marketing für Gewinner“ und ist meine tägliche Motivation.

Gewinner-Checkliste

So optimieren Sie Ihren Google Shopping Feed für mehr Klicks und Kunden bei gleichen Ausgaben

Teil 1: Produktbilder

	Checke	Vorteil	Beispiel
<input type="checkbox"/>	Bilder passen zu Suchanfragen	Höhere Klickrate + mehr Conversions - Absprungrate	Roter Wasserkocher -> Bild = roter Wasserkocher
<input type="checkbox"/>	Richtige Bildqualität verwenden	Höhere Klickrate und bessere Bewertung deiner Anzeigen durch Google	Unsere Regel: Auflösung > 800x800 Pixel Dateigröße nicht einschränken (bis zu 16 MB möglich)
<input type="checkbox"/>	Verwende mehrere Produktperspektiven	Höhere Klickrate	
<input type="checkbox"/>	Verwende Bilder in anderem Stil deiner Konkurrenten	Höhere Klickrate	
<input type="checkbox"/>	Andere Perspektiven als deine Konkurrenten verwenden	Höhere Klickrate	 <p>abgegeben werden können. Die Lösung: Generiere über https://whitespark.ca/google-review-link-generator/ einen Link, mit dem Kunden dich mit 1 Klick bewerten können. Kostenlos!</p>

Gewinner-Checkliste

So optimieren Sie Ihren Google Shopping Feed für mehr Klicks und Kunden bei gleichen Ausgaben

Teil 2: Produkttitel

Checke	Vorteil	Erklärung
<input type="checkbox"/> Suchanfragenbericht im Google Ads Konto checken	Erfahre, wie deine Kunden deine Produkte suchen und passe deine Titel dementsprechend an	Aktueller Produkttitel: „Günstiges Golfset“ Die Kunden suchen aber „Golfset für Anfänger“. Dann sollte der Titel angepasst werden.
<input type="checkbox"/> Passt dein Landingpagetitel auch zum Produkttitel	+ Conversions - Absprungrate	Die meisten Nutzer suchen den Artikel mit „Golfset für Anfänger“. Dann sollte das nicht nur im Produkttitel deines Feeds stehen, sondern auch in der Überschrift deines Feeds.
<input type="checkbox"/> Verwende unsere Profi-Titelstruktur	+ Impressionen + Klickrate	Für unterschiedliche Branchen empfehlen wir unterschiedliche Titel. Ein genaues Rezept zum Kopieren findest du in diesem Blogartikel.
Für Bekleidungsartikel:	Marke + Geschlecht + Produkttyp + Farbe/Größe/Material z. B.: <i>bonprix Damen Funktionale Regenjacke, schwarz, weiß, Größe 40, 100% Polyester</i>	
Saisonale Produkte:	Anlass + Produkttyp + Produktattribute, z. B.: <i>Weihnachtskarten Einseitig A6 Querformat (8 Stück)</i>	
Bücher:	Bücher: Titel + Format + Autor + Verlag/Genre z. B.: <i>Der Herr der Ringe, gebundene Ausgabe, von J.R.R. Tolkien, Klett Cotta</i>	
Alle anderen Produkte:	Marke + Produkttyp + Produktattribute z. B.: <i>Gardena Sileno City 250 Mähroboter für 250 m²</i>	

Gewinner-Checkliste

So optimieren Sie Ihren Google Shopping Feed für mehr Klicks und Kunden bei gleichen Ausgaben

Teil 3: Produktbeschreibungen

	To Do	Vorteil	Gewinner-Tipp
<input type="checkbox"/>	Nicht mehr als 1000 Zeichen	Deine Produktbeschreibung wird auch gelesen	5000 Zeichen sind möglich. Wir empfehlen 500 – 1000 Zeichen.
<input type="checkbox"/>	Wichtigste Kaufargumente in den ersten 180 Zeichen nennen	Stärkste Argumente werden wahrgenommen	180 Zeichen werden angezeigt ohne auf „mehr dazu“ zu klicken
<input type="checkbox"/>	Nutzen und Alleinstellungsmerkmale kommunizieren	Kaufimpulse schaffen und von der Konkurrenz abgrenzen	Google Shopping ist eine Preisvergleichsplattform. Die Beschreibung ist deine Chance dich abzuheben.
<input type="checkbox"/>	Hauptkeyword einsetzen 2-5x einsetzen	Bessere Auffindbarkeit	Texte sollten natürlich lesbar sein, aber Google und dem Nutzer trotzdem klar machen, worum es hauptsächlich geht.
<input type="checkbox"/>	Händlerpromotion nutzen	+ Klickrate + Conversions	Durch eine Rabatt-Anzeige kannst du dich hervorheben

 <p>167,00 € bei über 20 Händlern Samsonite Neopulse Spinner 69cm Metallic Blue 657531541 mit 4 ... ★★★★★ (474) Versand gratis Weitere Optionen</p>	 <p>109,90 € bei über 25 Händlern Titan Spotlight Flash Trolley L Wild Rose ★★★★★ (33) Versand gratis Weitere Optionen</p>
--	--

Ich möchte Sie einladen:

Unsere Gewinner Facebook-Gruppe:

Hier verraten wir brandheißes Insider-Wissen, mit dem Sie über Google profitabel Kunden gewinnen:



- ✓ Wöchentliche Live-Webinare ohne Anmeldung!
- ✓ Gratis Video-Anleitungen
- ✓ Erfahre erfolgserprobte Vermarktungsstrategien
- ✓ Vernetze dich mit anderen Shopbetreibern aus Deutschland

Alles in unserer Gewinner Facebook-Gruppe:

<https://gruppe.marketing-fuer-gewinner.de>

Mit dem Code „eBook“ schalten wir dich direkt frei.



Impressum:

Dr. Sebastian Decker

Hyazinthenweg 4

49401 Damme

E-Mail: info@marketing-fuer-gewinner.de