

Umsätze steigern mit GOOGLE SHOPPING



Was ist Google Shopping?

Shopping Anzeigen platzieren Ihre Produkte vor den Augen von Millionen von Online Shopper, die auf Google nach Produkten suchen, die Sie anbieten. Google zeigt dem Nutzer ein Bild, den Preis und dem Shop Namen von Ihrem Angebots. Kunden, die auf Ihre Anzeige klicken werden zu Ihrer Webseite weitergeleitet, wo Sie den Artikel erwerben können. Um Shopping Anzeigen erstellen zu können, müssen Sie Ihr AdWords und Merchant Center Konto miteinander verknüpfen.

Google Shopping ist eine einzigartige Werbelösung

1

Bessere Klickraten (CTRs): Shopping Anzeigen sind ein attraktiver und auffälliger Anzeigenformat mit höherer CTR als Standard Textanzeigen.

2

Bessere Lead Qualität und Conversion Raten: auf Grund der auf dem ersten Blick verfügbaren Information wie Produktbild, Preis und Shopname ist die Klick und Conversion Wahrscheinlichkeit höher als bei anderen Anzeigenformaten.

3

Einfachere Ausrichtung - keine Notwendigkeit für Keywords: Bei einer Suchanfrage berücksichtigt Google automatisch die relevantesten Produkte aus Ihrem Merchant Center.

X2

Shopping Anzeigen haben bis zu 2x höheren CTR im Vergleich zu regulären Textanzeigen für die gleiche Positionierung

+7%

Mehr Conversions mit der autooptimierten CPC (eCPC) Funktion

+10%

Erhöhung des Conversion Volumens mit der Hilfe von Shopping Remarketing Listen

-35%

CPA verringert mit der Nutzung von Remarketing Listen

Darüberhinaus, werden Shopping Anzeigen bei Suchanfragen geschaltet für die die Werbetreibende keine Textanzeigen schalten. Das bedeutet, dass die Produktausrichtungs-Technologie den Werbetreibenden eine größere Reichweite als vorher ermöglicht.

Wie funktioniert Google Shopping?



///

Nutzer suchen nach Ihren Produkten in der Google Suche



///

Shopping Anzeigen erscheinen oben rechts in den Suchergebnissen



///

Nutzer klickt auf ein Angebot und wird direkt zur Produktseite weitergeleitet



///

Kunde kauft das Produkt direkt in Ihrem Shop

Wie erstellen Sie eine perfekte Shopping-Kampagne?

1

[Erstellen Sie ein Google Merchant Center Konto](#) & [lernen Sie wie Sie es verwalten können](#)

Das Tool hilft Ihnen die Shop- und Produktdaten auf Google hochzuladen. Diese Daten sind in Ihren Shoppinganzeigen sichtbar.

2

[Laden Sie ein Datenfeed mit Ihren Produkten hoch](#) & [beanspruchen Sie Ihre Webseite](#)

Der Feed wird Preise, Bilder, Marken, Verfügbarkeit und andere Produktattribute enthalten.

3

[Verknüpfen Sie den Merchant Center mit Ihrem AdWords Konto](#) und [erstellen Sie eine Shopping Kampagne](#)

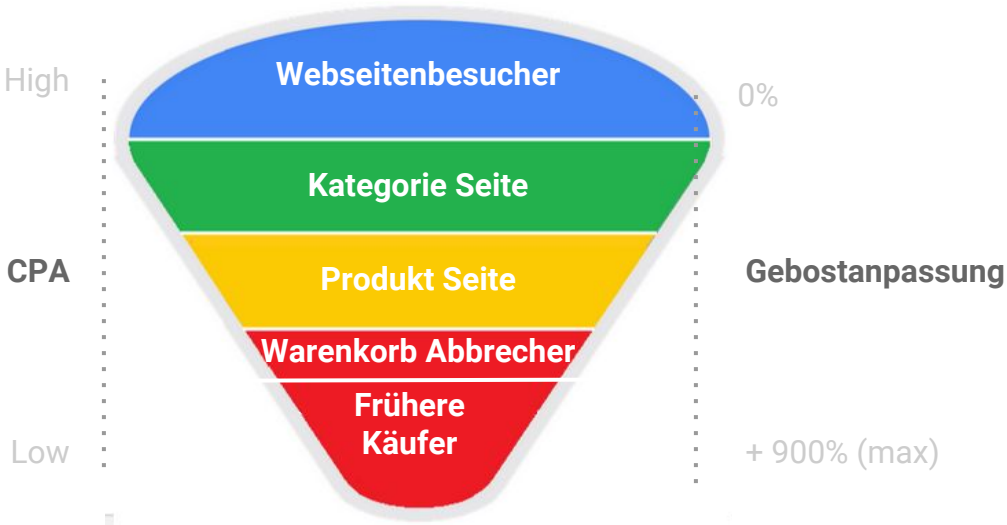
Prüfen Sie den Feed im Merchant Center und legen Sie Ihre Gebote und Budget leicht im AdWords Konto

[Versuchen Sie es im Konto](#) mit der Schritt-für-Schritt Navigation oder nutzen Sie [diesen Artikel](#)

#Tip: Nutzen Sie eCPC and Remarketing Listen um mehr Conversions zu erreichen

1

1. **Tetsen Sie es schnell und risikofrei:** [Fügen Sie Ihre Remarketing Listen](#) in allen Shopping-Kampagnen mit +0% Gebotsanpassung
2. **Analysieren Sie die Ergebnisse** und [nutzen Sie Gebotsanpassungen](#)
3. **Genießen** Sie die Ergebnisse!



2

Wechseln Sie zu [Auto-optimierter CPC](#) in Ihren Kampagneneinstellungen



Nutzen Sie unsere [Optimierungs Checkliste](#) und [Best Practices Artikel](#) um erfolgreiche Shopping Kampagnen erstellen zu können!

Erfolgreiche Business Cases

1. Remarketing für Shopping

Ulmart nutzte Shopping Remarketing Listen um Umsätze und ROI zu steigern

2. Mit Mobile gewinnen

Orvis fokussierte sich auf Mobile Nutzerfreundlichkeit um mehr Online und Offline Traffic anzuziehen: Höhere Gebotsanpassungen für Mobilgeräte um 50%+ in den Top Shopping Kampagnen

Key results

+13%

Höhere Google Shopping Umsätze bei einem stabilen CPA in **nur einem Monat**

13%

Mehr Conversions auf mobil Geräte beim gleichen CPA als auf Desktop und Tablet

266%

Höhere mobile Conversion Rate

Google Shopping: Richtlinien



In Google Shopping dürfen nur Produkte beworben werden, die **ohne Einschränkung im Zielland erworben werden können (Zum Beispiel: ganz Deutschland)**. [Mehr Information](#)



Die Versandkosten sind ein wesentlicher Bestandteil des Angebotspreis. Alle Kosten die den Preis des Produkts erhöhen würden, müssen in den Produktinformationen verfügbar sein. **Um in Google Shopping werben zu können, müssen Werbetreibende aktuelle und ausführliche Informationen zum Versand (sowie Gebühren für Wartung und Versicherungen) bereitstellen.** [Mehr Information](#)



Es müssen **ausführliche und genaue Informationen zu allen verfügbaren Zahlungsmittel** offengelegt werden. Stellen Sie sicher, dass alle Bedingungen zu den Zahlungsoptionen gut definiert sind (insbesondere was zusätzliche Gebühren/Kosten betrifft). [Mehr Information](#)



In Ihrem Shop müssen Sie **ausführliche Widerrufsrichtlinien** haben. Sollten Sie kein Rückgaberecht anbieten, muss das ebenfalls deutlich und klar kommuniziert werden. Die Rückgabebedingungen müssen ausführlich sein und folgende Informationen enthalten: Wie kann ein Kunde einen Widerruf einleiten (Kommunikationsweg: Email, Fax,...), Zeitraum in dem der Widerruf erfolgen kann, Bedingungen/Konsequenzen des Widerruf (wird das Produkt ersetzt und/oder der Betrag an dem Kunden zurückbezahlt, wer trägt Kosten für die Rücksendung) - zusammenfassend muss Ihr Kunde genau wissen, was er zu tun hat und was ihn erwartet. Sprechen Sie ebenfalls die Konsequenzen bezüglich der Qualität der Ware an (zum Beispiel: was passiert bei defekter Ware) [Mehr Information](#)



Die Sammlung von sensiblen und persönlichen Daten und Informationen sollten nur auf **SSL-geschützten Seiten** stattfinden. Verwenden Sie vertrauliche Informationen der Nutzer nicht ohne deren Zustimmung. [Mehr Information](#)



Jeder Kunde sollte in der Lage sein, Ihre Produkte zum angegebenen Preis zu erwerben ohne Gebühren für eine Mitgliedschaft zahlen zu müssen. Alle Nutzer im Zielland müssen auf Ihrer Webseite die Möglichkeit haben, das Produkt über einen Onlinebezahlndienst, direkt über die Website oder mit einer anderen Zahlungsmethode wie Nachnahme, Zahlung auf Rechnung oder Zahlung bei Abholung zu kaufen. [Mehr Information](#)



Passen Sie **robots.txt-Datei** an, damit der Google Crawler auf Ihre Bilder auf dem Server zugreifen kann. Normalerweise finden Sie die Datei im Root-Verzeichnis des Servers (zB `http://www.example.com/robots.txt`). Um den Zugriff auf die gesamte Website zu gewähren , müssen Sie in der Datei folgendes hinzufügen:

User-agent: Googlebot

Disallow:

User-agent: Googlebot-image

Disallow:.

[Mehr Information](#)

Nachdem Sie alle notwendigen Änderungen vorgenommen haben, um Ihr Konto wieder freizugeben, füllen Sie [dieses Formular](#) aus .