



AN ÜBER 100  
ONLINESHOPS  
GETESTET UND  
OPTIMIERT

# ONLINESHOP STARTSEITE 2.0

**Die 14 größten Hebel für eine  
erfolgreiche Onlineshop Startseite**

Praxisbewährte Erkenntnisse aus über 150 Shops

Mit **Dr. Sebastian Decker**  
Geschäftsführer Evolve Digital GmbH



# Inhalt

- 4** **Ausblick**  
Das erwartet dich auf den kommenden Seiten
- 5** **Die drei Funktionen**  
einer Shop-Startseite
- 6** **Überblick**  
Diese Elemente sind essenziell
- 7** **Der perfekte Aufbau**  
Die Elemente Stück-für-Stück erklärt
- 12** **Zusammenfassung**  
und abschließendes Fazit
- 14** Mehr über  
**Evolve Digital**

## AUSBLICK

Was dich auf den folgenden Seiten erwartet

### Zu welchen Onlineshop Betreibern gehörst du?

In Deutschland gibt es über 100.000 Onlineshops. Doch nur ein kleiner %-Anteil davon ist wirklich erfolgreich. Erfolgreich bedeutet in diesem Fall, dass sie mindestens 100.000 € im Monat an Umsatz generieren und dabei eine Umsatzrendite von über 10% haben. Schließlich ist Umsatz kein Gewinn.

Doch der größte Anteil an Onlineshops kommt nie in diese Richtung. Dabei steckt **unfassbar viel Potential in den meisten Shops** und ein solches Ergebnis ist durchaus möglich.

Die folgende Onlineshop Startseiten Schablone habe ich gemeinsam mit meinem Team **basierend auf der Erfahrung zahlreicher Kundenprojekte** für unsere Beratungskunden entwickelt. Also E-Commerce Unternehmer, die an der Conversion-Rate ihres Shops aktiv arbeiten.

### An wen diese Schablone gerichtet ist

Die nachfolgende Anleitung für eine perfekte Startseite ist an dich gerichtet, wenn du deinen Onlineshop optimieren willst und es auch tust. Falls du auf der Suche nach Know How im Bereich E-Commerce bist, um all diese Informationen auf deiner Festplatte zu speichern, weil du es irgendwann umsetzen möchtest, dann wird dir diese Schablone nichts bringen.

### Was dich erwartet

Du erhältst hier den Aufbau einer perfekten Startseite. Eine Startseite, die den Erfolg von zahlenreichen Online-Shops unterstützt hat und es auch mit deinem Shop tun kann. Und besonders eine Startseite, die Seitenbesuchern die wichtigen Informationen liefert, damit sie bestellen.

### Die nachfolgende Vorlage hilft dir schließlich in zwei wichtigen Punkten weiter:

1. Dem Preiskampf in deinem Segment entgegenzuwirken und mehr **wiederkehrende Bestellungen** zu generieren.
2. Deine Shop Startseite verkaufpsychologisch zu optimieren. Denn die nachfolgende Anleitung **basierend auf verkaufpsychologischen Elementen**, die durch hunderte Onlineshops und Kundenprojekte im Detail optimiert wurden.

### Viel Erfolg beim Durcharbeiten und Umsetzen für deinen Onlineshop!

- Dr. Sebastian Decker

## ÜBER DEN AUTOR

Dr. Sebastian Decker ist spezialisiert auf Conversion Optimierung und Google Ads für Onlineshops.

Zudem ist er 6-facher Fachbuchautor im Bereich E-Commerce, Trainer der Google Zukunftswerkstatt und Geschäftsführer der Agentur **Evolve Digital**.

Seit mehreren Jahren unterstützt er gemeinsam mit seiner Agentur Onlineshops und Dienstleister online zu wachsen und das digitale Geschäftsmodell des Unternehmens noch erfolgreicher zu gestalten.

Weitere Informationen zum Unternehmen unter:  
[www.evolve-digital.de](http://www.evolve-digital.de)

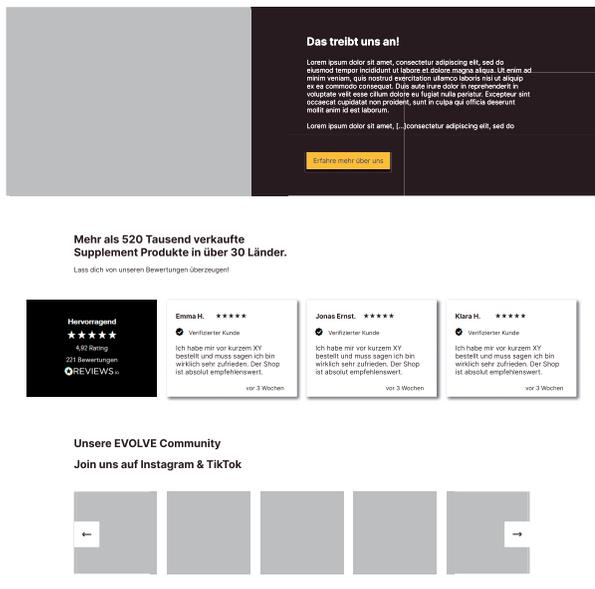
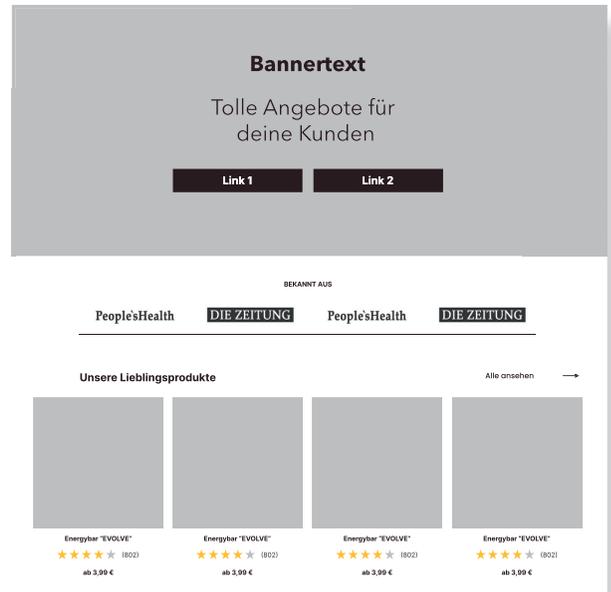


# DIE VERKAUFSPSYCHOLOGISCH PERFEKTE SHOP-STARTSEITE

## Die 3 Funktionen einer Onlineshop-Startseite:

### 1. Sortimentsteil = oberer Teil der Startseite

Der erste Teil deiner Shop-Startseite muss dem Besucher vor allem einen raschen **Überblick über das Sortiment** in deinem Shop geben können. Biete hier schnelle, aber ausführliche Informationen über die Shop-Struktur und die angebotenen Produkte.



### 3. Benutzerführung

Führe den Besucher klar und strukturiert durch den Shop zum gewünschten Ziel.

Dem Besucher müssen folgende Fragen auf der Startseite unmittelbar beantwortet werden.

1. „Bin ich hier richtig?“ und
2. „WO finde ich WAS?“

### 2. Vertrausebene = unterer Teil der Startseite

Dieser Abschnitt wird sehr oft vernachlässigt, jedoch ist er für die Vertrauensbildung und eine hohe Conversion-Rate in deinem Onlineshop essenziell. Nach dem der Besucher ausreichend mit Informationen über die Produkte versorgt wurde, muss er noch überzeugt werden, warum er dieses Produkt in deinem Shop kaufen soll. Das gelingt über **Vertrauen und Kundenbindung**.

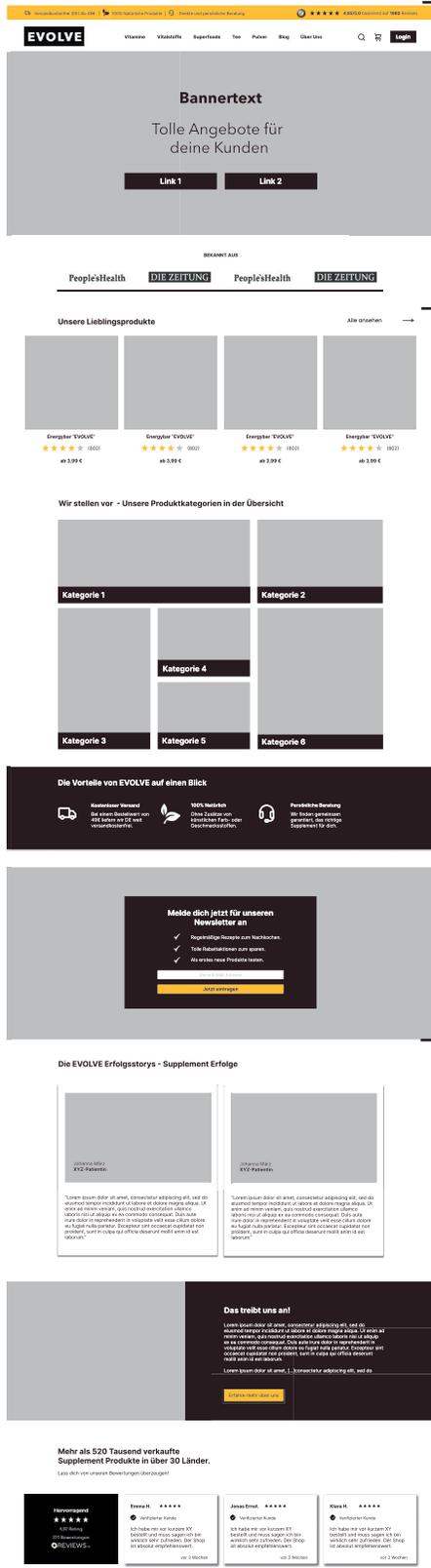
1. Kundenbewertungen
2. Über-Uns Sektion

### UNSER TIPP:

Überprüfe anhand der Schablone die grundlegenden Elemente auf deiner Shop-Startseite und ergänze unbedingt fehlende Sektionen, angepasst an deinen Shop.

# DIE VERKAUFSPSYCHOLOGISCH PERFEKTE SHOP-STARTSEITE

## Ein Überblick - Die wichtigsten Inhalte zusammengefasst



**1 „Above the Fold“**

- Kopfzeile
- Navigation
- Banner
- „bekannt aus“ Sektion (optional)

**4 Content-Ebene**

- Blog, Projekte, Events, User Generated Content, etc.

**5 SEO Text**

**2 Sortimentsteil**

- Bestseller
- visuelle Darstellung der Kategorien
- Vorteile deines Shops/ deiner Produkte
- Newsletter

**6 Newsletter**

**7 Footer**

**3 Vertrauensbereich**

- Kundenbewertungen
- „Über uns“ / das Team stellt sich vor



**Das einzige Supplement, was du brauchst.**

Das ist das eine...  
Lernen kann das...  
Das ist das eine...  
Lernen kann das...  
Das ist das eine...  
Lernen kann das...

**Dein Körper wird es dir danken!**

Das ist das eine...  
Lernen kann das...  
Das ist das eine...  
Lernen kann das...  
Das ist das eine...  
Lernen kann das...

**Warum braucht unser Körper Ersatzstoffe?**

Das ist das eine...  
Lernen kann das...  
Das ist das eine...  
Lernen kann das...  
Das ist das eine...  
Lernen kann das...

**Melde dich jetzt für unseren Newsletter an!**

✓ Regelmäßige Tipps zum Wohlbefinden.  
✓ Tolle Rabattaktionen zum sparen.  
✓ Alle aktuellen Produkte zuerst.

AGB | Kontakt | Datenschutz | Impressum | Versand | Über uns | Offene Stellen | Karriere | Newsletter | Partner | Presse | FAQ

# DIE VERKAUFSPSYCHOLOGISCH PERFEKTE SHOP-STARTSEITE

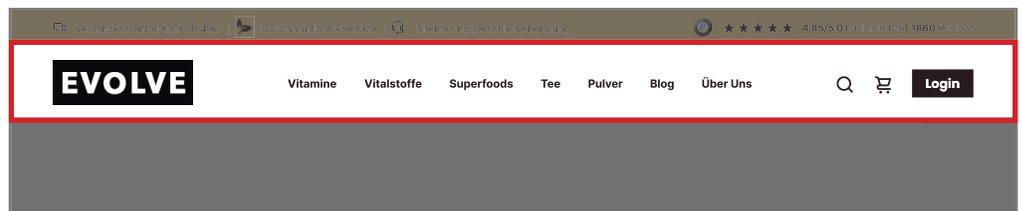
Im Detail - eine Schritt für Schritt Erklärung



## DIE KOPFZEILE / „ABOVE THE FOLD“

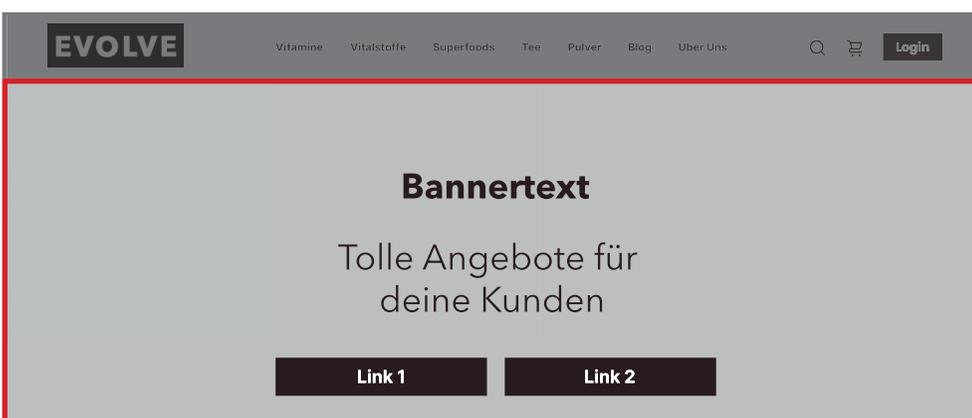
Die Kopfzeile sollte verschiedene **Alleinstellungsmerkmale** und nützliche Informationen für potentielle Kunden enthalten. Empfehlenswert sind 2 Alleinstellungsmerkmale - eine Information zum Versand und eine Kontaktmöglichkeit (vorzugsweise Telefonnummer).

Übrigens sollte die Kopfzeile ebenfalls auf der Kategorie- und der Produktdetailseite sichtbar sein.



## DIE NAVIGATION / „ABOVE THE FOLD“

Bei der Navigationsleiste ist die Position und insbesondere die Struktur und Reihenfolge der Menüpunkte essentiell. **Deine stärksten Produktkategorien sollten am Anfang, also links, stehen.**



## DER BANNER / „ABOVE THE FOLD“

Nach der Menüleiste kommt der Banner. Hier gilt zu beachten: **Weniger ist mehr.**

Zeige das wichtigste Produkt oder die wichtigste Kategorie deines Shops und verlinke auf sie. Verzichte möglichst auf ladeintensive Slider, da erfahrungsgemäß die weiteren Slides nur von 10-20% der User gesehen oder gar geklickt werden.

# DIE VERKAUFSPSYCHOLOGISCH PERFEKTE SHOP-STARTSEITE

Im Detail - eine Schritt für Schritt Erklärung



## REFERENZEN (optional) / „ABOVE THE FOLD“

Wurden dein Shop oder deine Produkte in Medien wie Radio, Zeitschriften oder Fernsehen erwähnt oder warst du Teil von größeren Veranstaltungen? Dann zeige es auch direkt im oberen Bereich. Dies **schafft Vertrauen in deinen Shop** und für deine Produkte.



## BESTSELLER / SORTIMENTSTEIL

Welche Produkte sind die Bestseller in deinem Shop? Platziere die beliebtesten **4-8 Produkte** mit Bild und Verlinkung, damit interessierte Besucher direkt zu ihnen gelangen können.



## DARSTELLUNG DEINER PRODUKTKATEGORIEN / SORTIMENTSTEIL

Nach den Produktbestsellern folgen die Kategorien, dargestellt mit aussagekräftigen Bildern. **Gerade auf Mobilgeräten wird diese Ebene oft angeklickt** und führt dazu, dass die mobilen Nutzer auf deinem Shop bleiben und länger verweilen.

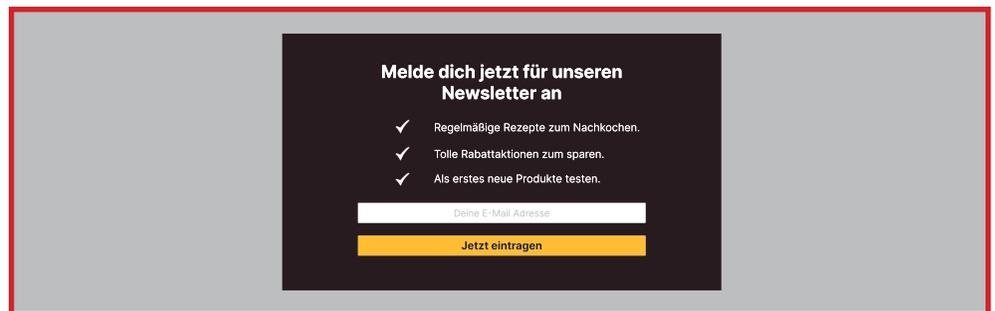
# DIE VERKAUFSPSYCHOLOGISCH PERFEKTE SHOP-STARTSEITE

Im Detail - eine Schritt für Schritt Erklärung



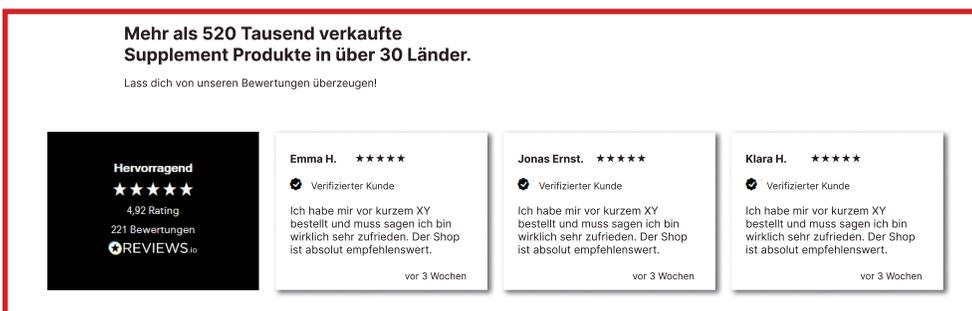
## VORTEILE DES SHOPS UND DER PRODUKTE / SORTIMENTSTEIL

Kommuniziere nun deine wichtigsten **3-5 Vorteile und Alleinstellungsmerkmale**, die für deine Zielgruppe relevant sind. Visualisiere dies durch Bilder oder Icons.



## NEWSLETTER / SORTIMENTSTEIL

Erfahrungsgemäß ist hier (nach der Produktebene) ein sehr guter Platz, um das Newsletter-Abo zu positionieren. Auf der Startseite sollte sich diese **Maske wiederholen**, um die Eintragsrate zu steigern.



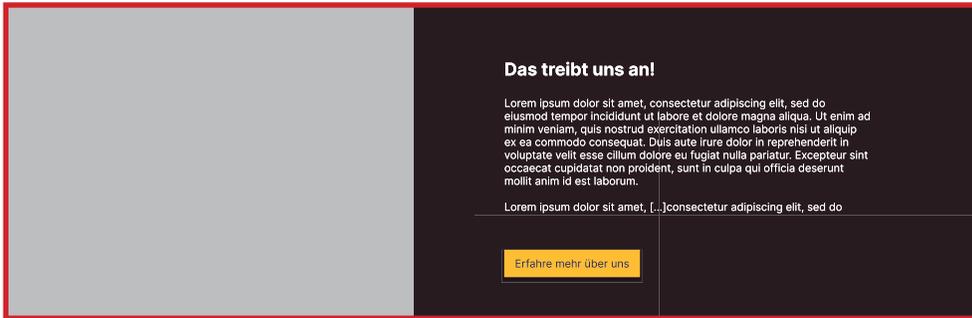
## KUNDENBEWERTUNGEN / VERTRAUENSBEREICH

Vertrauen bildet einen der wichtigsten Bausteine im Bereich E-Commerce. Jeder Kunde möchte schlechte Erfahrungen vermeiden und verhindern, minderwertige Produkte zu kaufen. Die nachfolgenden Sektionen und Elemente funktionieren erfahrungsgemäß zur Steigerung des Kundenvertrauens.

**Der Klassiker ist und bleibt die Kundenbewertung.** Du hast echte Kundenbewertungen? Dann binde sie auf deiner Seite ein und verlinke auf die Quelle der Bewertung. Kundenbewertungen ohne Nachweis auf Echtheit können zu Misstrauen bei potentiellen Kunden führen.

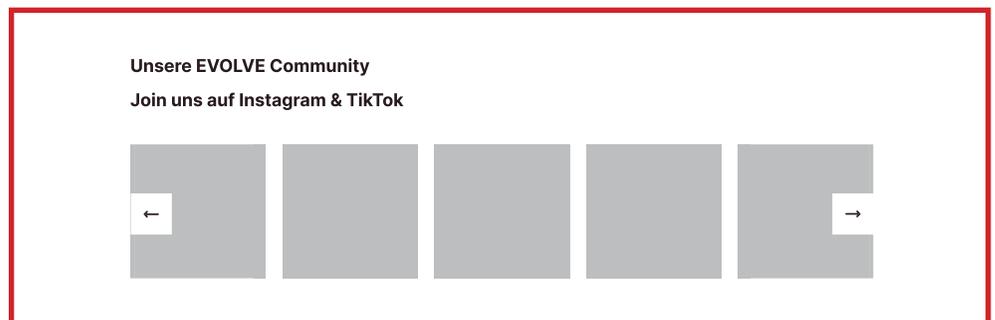
# DIE VERKAUFSPSYCHOLOGISCH PERFEKTE SHOP-STARTSEITE

Im Detail - eine Schritt für Schritt Erklärung



## ÜBER UNS BEREICH / VERTRAUENSBEREICH

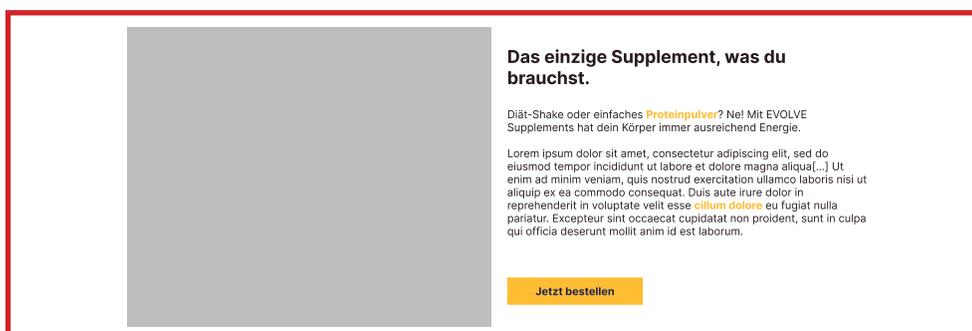
Häufig unterschätzt, jedoch mit extrem großer Wirkung, ist der Über-Uns Bereich. Bringe Persönlichkeit in deinen Shop. Stell dich und dein Team vor. Schließlich wollen auch online die Kunden **von Menschen kaufen**.



## CONTENT-BEREICH

Hier beispielhaft dargestellt eine Sektion mit Verlinkung zu Social Media Posts. Du hast verschiedene Möglichkeiten, passend zum Unternehmen und dem Sortiment. Gebe hier zusätzliches Wissen an deine Zielgruppe weiter und **zeige deine Expertise oder biete Inspiration**.

Du kannst auch eigene Blog-Artikel teilen oder Projekte vorstellen.



## SEO TEXTE

Warum Texte auf der Startseite? Relevante Texte für Kunden und Besucher sind hilfreich und **fördern die Kaufbereitschaft**. Fragen und wichtige Informationen können hier geklärt und kommuniziert werden. Zudem sind SEO optimierte Texte besonders für das organische Ranking wirkungsvoll.

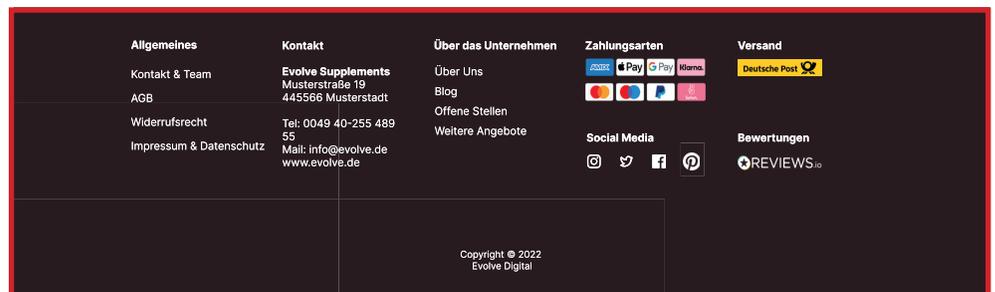
# DIE VERKAUFSPSYCHOLOGISCH PERFEKTE SHOP-STARTSEITE

Im Detail - eine Schritt für Schritt Erklärung



## NEWSLETTER

Am Ende der Startseite sollte sich die Newsletter-Maske nochmal wiederholen. So erhöhst du die Wahrscheinlichkeit, **zusätzliche Abonnenten** zu generieren und bleibst mit deinem Angebot im Gedächtnis.



## FOOTER / FUBZEILE

Der Footer oder zu Deutsch Fußzeile ist ein wichtiges Informationselement im Online-Shop, sowohl für den Vertrauensaufbau als auch als sekundäres Navigationselement.

Trotzdem wird der Footer oft vernachlässigt. **Gib dem Footer die Aufmerksamkeit, die er verdient**, inhaltlich als auch gestalterisch.

Gestalte ihn übersichtlich und passend.

## Die Conversionschablone war hilfreich?

Dann trage dich jetzt für ein kostenloses Shopanalyse Gespräch ein und lass uns gemeinsam einen Maßnahmenplan erarbeiten, wie du das Potenzial deines Shops vollständig nutzen kannst.

[www.evolve-digital.de](http://www.evolve-digital.de)

## Zusammenfassung und abschließendes Fazit

### Potentiale deines Shops

Wie anhand der Conversionschablone klar erkennbar, gibt es es große Potentiale im Bezug des Startseitenaufbaus. Bei vollständiger und ordentlicher Umsetzung ist bei den meisten Shops eine sofortige Verbesserung der Conversionrate ersichtlich. Wir erreichen in der Regel durch eine Startseitenoptimierung um die **20% Conversion-Raten-Steigerung**.

Die gleichen und noch größeren Potentiale bieten natürlich die Kategorie-, Produktdetailseiten der Checkout und die grundsätzliche Ausrichtung deines Onlineshops.

Wichtig ist, dass du die einzelnen Sektionen der Conversionschablone **für dich anpasst und die Sektionen in deinen Shop integrierst**. Je nach Shopsystem, Zielgruppe, Produkt und Sortimentsgröße kann die visuelle und inhaltliche Darstellung abweichen.

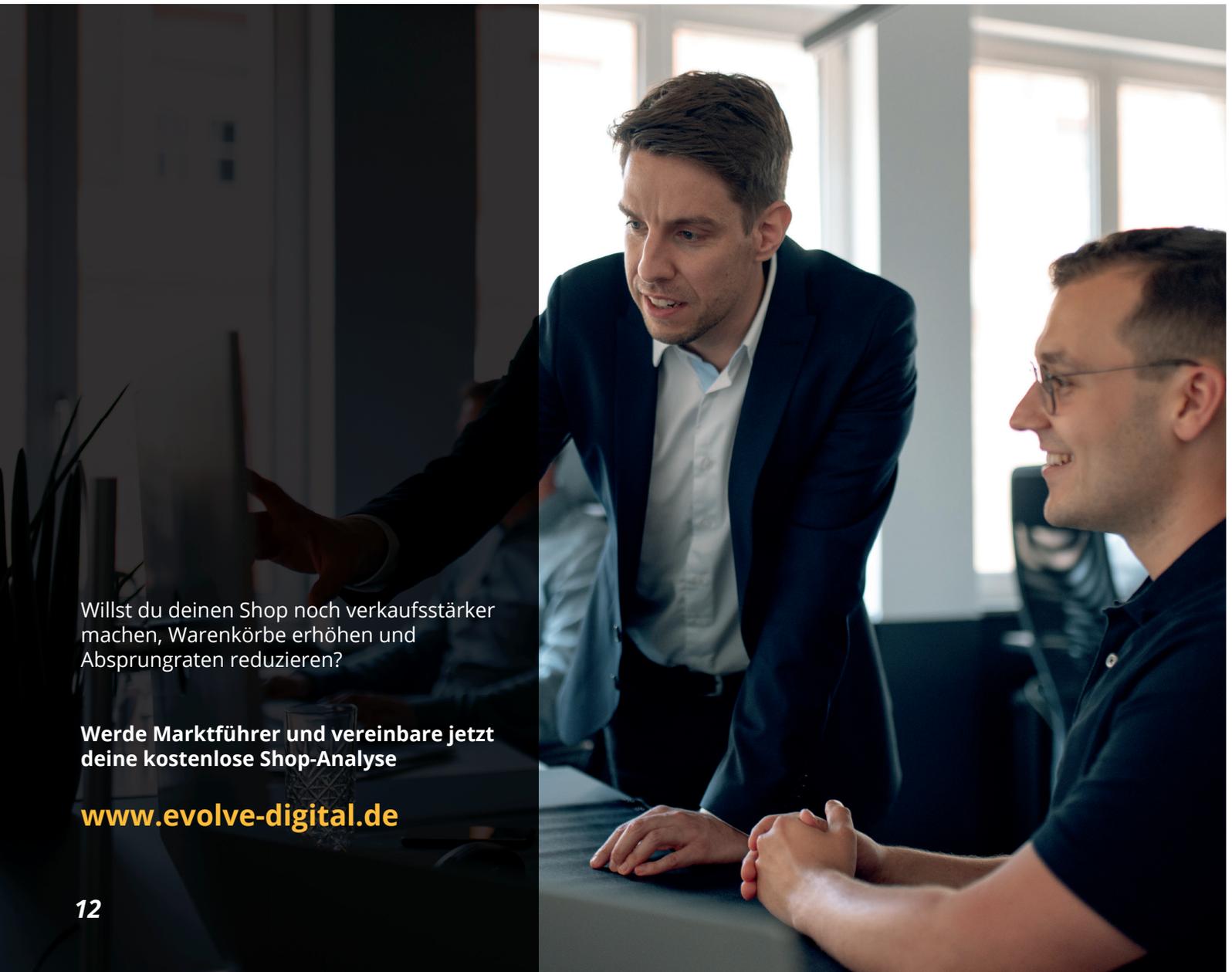
**Eine wichtige Information an dich:**

Egal in welchem Bereich du mit deinem Onlineshop tätig bist, ob B2B oder B2C: **Die Grundlagen** warum Menschen bei einem Shop bestellen und bei einem anderen nicht, **sind identisch**.

Wenn du nun denkst, bei deiner Zielgruppe oder deinen Produkten ist das anders, dann überzeugen wir dich gern vom Gegenteil.

Mit unserem fundierten Blick von außen auf deinen Onlineshop, wirst du zahlreiche blinde Flecken erkennen. Diese führen jeden Tag dazu, dass in deinem Shop zu viele Besucher abspringen, ohne zu kaufen.

**Wenn du diese Fehler und Schwachstellen behebst, wird dein Shop noch besser verkaufen, du wirst höhere Bestellwerte erzielen und nachhaltig weiter wachsen.**



Willst du deinen Shop noch verkaufsstärker machen, Warenkörbe erhöhen und Absprungraten reduzieren?

Werde Marktführer und vereinbare jetzt deine kostenlose Shop-Analyse

[www.evolve-digital.de](http://www.evolve-digital.de)



# Werde Teil der Erfolgsgeschichte

## 7 gute Gründe, warum du mit uns zusammen arbeiten solltest

### 1 **Spezialisiert auf mittelständische Unternehmen im E-Commerce**

Als spezialisierte Agentur im Bereich E-Commerce können wir dir aus eigener Erfahrung die neuesten Trends und größten Stellschrauben aufzeigen.

### 3 **Klare Positionierung für größtmöglichen Erfolg**

Jeder Shop ist auf seine Art besonders. Damit deine Besucher dies auch bei dir wahrnehmen können und zu Kunden werden, schaffen wir eine unverwechselbare Alleinstellung für dich.

### 5 **Persönlicher & kompetenter Ansprechpartner**

Damit du die besten Ergebnisse erzielst, stehen wir dir als persönlicher Ansprechpartner zur Seite und beraten dich shopübergreifend, für größtmöglichen Erfolg.

### 7 **Erweitere dein Netzwerk**

Während der Zusammenarbeit lernst du andere E-Commerce Unternehmer kennen. So kannst du dich mit Branchenkollegen über verschiedene Themen austauschen.

### 2 **Langjährige Erfahrung aus mehr als 150 Shopprojekten**

In den vergangenen Jahren haben wir mit mehr als 150 Onlineshops gearbeitet und dabei gemeinsam die verschiedensten Herausforderungen erfolgreich gelöst.

### 4 **Datenbasierte Strategien & Methoden**

Anstatt auf unser Bauchgefühl zu hören, legen wir den Fokus auf Zahlen. Unsere Strategien sind bereits vielfach in der Praxis erprobt worden und durch entsprechende Daten unterlegt.

### 6 **Ganzheitliche Betrachtung statt Insellösungen**

Wir betrachten deinen Onlineshop und dein Unternehmen ganzheitlich und liefern dir eine vollständige, für dich umsetzbare Strategie, anstatt nur einzelne Werbekanäle wie Facebook und Instagram zu beleuchten.

# Wie sieht die Zusammenarbeit mit uns aus?

## Dein Onlineshop auf Wachstumskurs

Gemeinsam mit dir entwickeln wir eine individuelle Strategie für deinen Onlineshop, mit der du deine Ziele erreichst und nachhaltig profitabel wachsen kannst.



## Kostenlose Shopanalyse

- 1. In einem kurzen Vorgespräch** prüfen wir, in welcher Situation du dich aktuell befindest und welchen Herausforderungen du dich gerade stellst
- 2. In einer ausführlichen Analyse** betrachten wir dann deinen Shop und entwickeln anschließend eine individuelle Strategie, mit der du deine gesetzten Ziele erreichst.

Am Ende des Gesprächs kannst du dich dafür entscheiden, ob du die Strategie und **die erarbeiteten Maßnahmen alleine oder mit unserer Hilfe umsetzen willst.**

**Erhalte deine kostenlose Shopanalyse:**  
[www.evolve-digital.de](http://www.evolve-digital.de)

## Individuelle & professionelle Beratung

Wir verstehen uns nicht nur als Dienstleister, der die notwendigen Dinge für dich, bzw. mit dir schnell und gewinnbringend umsetzt. **Wir betrachten deinen Onlineshop ganzheitlich** und beraten dich, wie du als Unternehmen effektiv und nachhaltig wachsen kannst.

### **Profitiere von unserer Erfahrung:**

Denn aus 150+ Onlineshopprojekten haben wir nahezu jede Situationen und Herausforderung von Onlineshops schon einmal durchlebt und gelöst.



# Ganzheitlich. Individuell. Erfolgreich.

## Ganzheitliche & schnelle Umsetzung

Wir unterstützen Onlineshops mit hohen Wachstumszielen in der schnellen und effektiven Umsetzung der notwendigen Maßnahmen.

### **Dein Erfolg ist unser Erfolg:**

Wir nehmen uns dabei viel Zeit, die Wünsche unserer Onlineshop Kunden zu verstehen und ihre Zielgruppe genau kennenzulernen. Dabei priorisieren wir die Themen mit dem größten, gewinnbringenden Hebeln und setzen sie mit hoher Geschwindigkeit um. Auf diese Weise ist es möglich, deinen Umsatz kontinuierlich systematisch zu skalieren.

### **Ergebnisse werden anhand von Daten bewertet und zahlengetrieben optimiert.**

Das Ziel: performancegetrieben den Gewinn zu maximieren sowie langfristig eine starke Marke und ein hoch profitables E-Commerce Unternehmen aufzubauen.



## Klar, schnell & systematisch wachsen:

**Vereinbare jetzt deine kostenlose Shopanalyse**  
[www.evolve-digital.de](http://www.evolve-digital.de)

- Individuelle Analyse deiner aktuellen Situation
- Check deines ganzen Shops auf die größten Conversion-Hebel
- Erstellung eines individuellen Maßnahmenplanes zur Erreichung deiner Ziele





## Der Evolve Digital YouTube Kanal

Jede Woche neue Videos zu den Themen Conversion-Optimierung, Performance Marketing und Strategien für Onlineshops



Evolve Digital  
Dr. Sebastian Decker

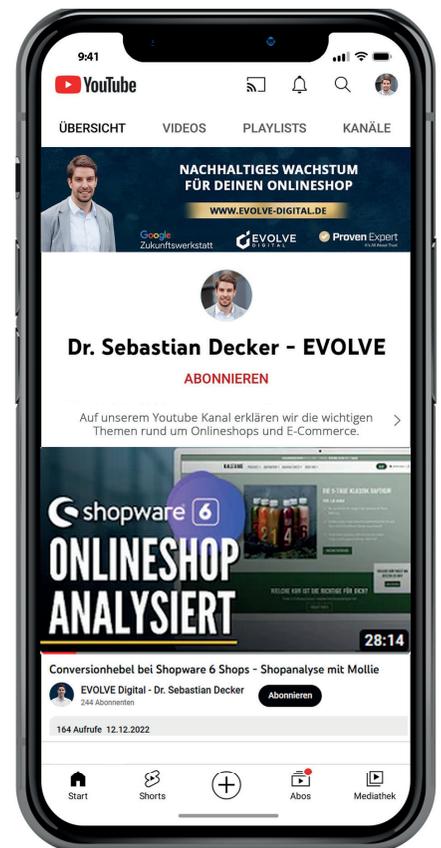
ABONNIEREN



### Wir helfen deinem Shop beim Wachsen.

Auf unserem YouTube Kanal teilen wir mit dir einfach und anschaulich die besten Strategien und Möglichkeiten, damit dein Onlineshop auf Wachstumskurs kommt und bleibt.

**Jetzt abonnieren!**



## Unser Podcast

Mit über 25.000 gehörten Folgen teilen wir in einem der größten E-Commerce Podcasts Deutschlands jede Woche Tipps + Strategien aus der Praxis.

**Mach dir kostenlos einen ersten Eindruck von uns und höre dir den DOKTOR SHOP Podcast an.**



# DAS TEAM VON EVOLVE

---



## Dr. Sebastian Decker

Geschäftsführer  
Trainer der Google Zukunftswerkstatt  
Internationaler Keynote Speaker

Dr. Sebastian Decker ist Geschäftsführer & leitender Berater von Evolve Digital.

Sebastian wird dir im Bereich Conversionoptimierung und Google Ads wertvolle Strategien und wissenschaftliche Optimierungen an die Hand geben, **damit du mit deinem Shop deine Ziele erreichst.**



## Lukas Grosch

Geschäftsführer  
Leitung der Agentur

Lukas Grosch ist Gründer & Geschäftsführer von Evolve Digital.

Im Tagesgeschäft betreut er federführend Agenturkunden. Durch seinen technischen Ingenieurshintergrund legt er großen Fokus auf datenbasierte Entscheidungen und **wird dir helfen, deine wirtschaftlichen Ziele zu erreichen.**

## Evolve Digital ist Partner von





## Du willst mit uns zusammen arbeiten?

[www.evolve-digital.de](http://www.evolve-digital.de)

Möchtest du herausfinden **welches Potential in deinem Onlineshop steckt** und wie du deine Conversionrate steigern kannst?

In dem gemeinsamen Gespräch analysieren wir deinen Onlineshop und zeigen dir klar die größten Stellschrauben und Potentiale auf, damit die Conversionrate deines Shops gesteigert wird.

Wird in dem Gespräch festgestellt, dass eine Zusammenarbeit Sinn ergibt und **dein Shop das Potential mitbringt**, 20% oder besser zu verkaufen, machen wir dir ein Angebot zur Zusammenarbeit.

### Du hast noch Fragen?

Über 150 Onlineshops haben sich bereits für die Zusammenarbeit entschieden und konnten die Conversionrate zwischen 20% und 100% steigern.

Wenn du mit deinem Onlineshop ähnliche Ziele hast, ist die Shopanalyse für dich interessant.

**-> Jetzt Shopanalyse anfragen**



**Der schnellste Weg, um deinen  
Onlineshop erfolgreich zu skalieren  
und langfristig erfolgreich zu bleiben**

**Buche deine kostenlose  
Shopanalyse unter:**

**[www.evolve-digital.de](http://www.evolve-digital.de)**

