

# 10 Tipps für deinen Shopify Shop

Mach den Dezember zu deinem  
umsatzstärksten Monat

# Das erwartet dich

## **1** Allgemeine Tipps für das Weihnachtsgeschäft

- Versand- und Rücksendeinformationen gut platzieren
- Ladezeit verbessern
- Mobile Ansicht anpassen
- Beliebte Produkte aufstocken

## **2** Höhere Umsätze durch simple Marketingmaßnahmen

- Tipp 1 - Optimiere deinen Shopify Shop auf saisonale Keywords
- Tipp 2 - Erstelle Shopping-Kampagnen im Google Merchant Center
- Tipp 3 - Biete täglich den „Flash-Sale“ an
- Tipp 4 - Nutze die Kraft des Newsletter-Marketing

## **3** So optimierst du deinen Shopify Shop für mehr Sales

- Tipp 5 - Setze ein „Exit-Intent-Popup“ ein
- Tipp 6 - Biete kostenlosen Versand an
- Tipp 7 - Nimm Geschenk-Kategorien in der Navigation auf

## **4** Biete „neue“ Produkte an

- Tipp 8 - Verkaufe Geschenkgutscheine zum selbst Ausdrucken
- Tipp 9 - Stelle Geschenk-Bundles zusammen

## **5** Extra-Tipp

- Tipp 10 - Level up: 15-minütige Expertenberatung für deinen Shopify Shop

# Vorwort

---

Der 24. Dezember – ein Tag, der bei so manch einem viele, unterschiedliche Emotionen hervorruft: Glück, Freude, Zuversicht, manchmal auch Traurigkeit und ganz häufig puren Stress. Onlinehändler:innen schwanken häufig zwischen zwei Gefühlen: absoluter Überforderung und einem Dopamin-High. Schließlich sind die Monate November und Dezember die umsatzstärksten des Jahres und bestimmen häufig, wie es im nächsten Jahr für das Unternehmen weitergeht.

Damit du noch größere Erfolge mit deinem Shopify Shop in der Vorweihnachtszeit erzielst, haben wir im folgenden Guide 10 Tipps für dich zusammengestellt, die du noch vor dem Weihnachtsgeschäft und mit wenig Aufwand umsetzen kannst.

# 1

## Allgemeine Tipps für das Weihnachtsgeschäft

---

In diesem Guide konzentrieren wir uns eigentlich auf Tipps für dein Marketing und kleine aber feine Optimierungsmaßnahmen für mehr Verkäufe in deinem Shopify Shop. Dennoch kann es nicht schaden, einen Blick auf das Große Ganze zu legen: Dein Shop sollte rund laufen, mit allen wichtigen Informationen für den Kunden/die Kundin versehen sein und die richtigen Produkte anbieten. Starte mit der Optimierung am besten noch vor dem Black Friday/Cyber Monday am 26. und 29. November. Dies ist typischerweise der Start ins Weihnachtsgeschäft.

### **Versand- und Rücksendeinformationen gut platzieren**

Informiere transparent über Versandkosten und Dauer sowie Möglichkeiten zur Rücksendung. Am sichtbarsten für Kunden und Kundinnen sind diese im Header über dem Menü sowie in der Produktbeschreibung. Auch der letztmögliche Bestelltermin für eine Lieferung vor Weihnachten sollte klar kommuniziert werden.

### **Ladezeit verbessern**

Eine schnelle Ladezeit des Onlineshops ist wichtig (auch unabhängig von Weihnachten). Sie kann durch verschiedene Maßnahmen verbessert werden: Achte insbesondere auf die Größe der verwendeten Bilder. Als Faustregel gilt: Bilder sollten unter 1 MB groß sein.

Eine weitere Möglichkeit ist das Caching, wo Dateien vorübergehend auf einem Server gespeichert werden, um den erneuten Ladevorgang zu vermeiden. Der Einsatz eines Content Delivery Networks (CDN), das Inhalte weltweit auf verschiedene Server verteilt und somit die Transferzeit verkürzt, hilft ebenfalls dabei, die Ladezeit zu verbessern.

### **Mobile Ansicht anpassen**

Die Geschenksuche für die Liebsten findet häufig am Smartphone, in der U-Bahn, auf der Couch oder beim Arzt im Wartezimmer statt. Daher sollte die mobile Ansicht deines Onlineshops benutzerfreundlich, übersichtlich und leicht zugänglich gestaltet sein. Besonders die Checkout-Seite sollte intuitiv zu bedienen sein, um die Chance eines Verkaufs zu steigern und nicht auf dem letzten Meter Kund:innen zu verlieren.

### **Beliebte Produkte aufstocken**

Fülle deinen Lagerbestand für das Weihnachtsgeschäft auf - vor allem natürlich deine Bestseller. Überlege, ob du dein Sortiment erweitern oder anpassen möchtest. Ersetze möglicherweise nicht geschenktaugliche Artikel durch erfolgsversprechende Produkte.

# 2 Höhere Umsätze durch simple Marketingmaßnahmen

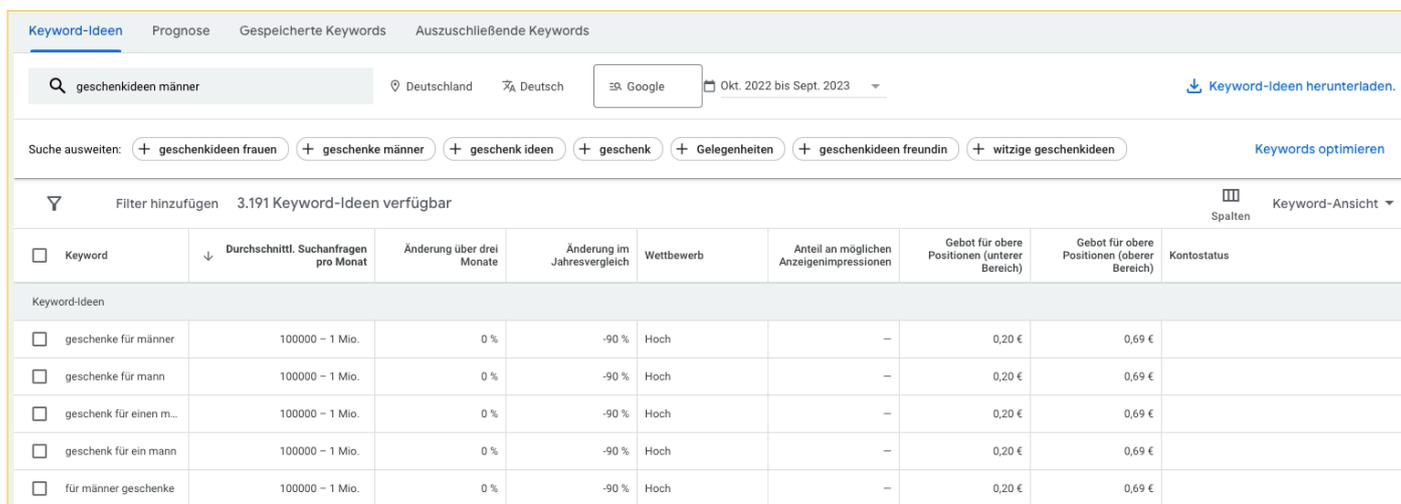
## Tipp 1

### Optimiere deinen Shopify Shop auf saisonale Keywords

Eine SEO-Strategie sollte in der Regel langfristig geplant werden. Trotzdem ist es möglich, auch kurzfristig deinen Shop an saisonale Keywords zu Weihnachten anzupassen und du solltest diese Chance auf jeden Fall nutzen. Die saisonalen Keywords werden um die Weihnachtszeit sehr häufig verwendet und entstehen aus den Suchbegriffen, die die Nutzer:innen in die Suchmaschinen eintippen.

### Wie findest du die passenden Keywords?

Ein Beispiel: Du betreibst einen Onlineshop mit Rasierprodukten – diese eignen sich perfekt als Weihnachtsgeschenke für Männer. Mögliche Keywords wären also: Geschenkkideen Männer, Geschenkkidee Bruder, Geschenk Mann.



The screenshot shows the Google Keyword Planner interface. The search term is 'geschenkkideen männer' in Germany. The results table is as follows:

| Keyword                 | Durchschnittl. Suchanfragen pro Monat | Änderung über drei Monate | Änderung im Jahresvergleich | Wettbewerb | Anteil an möglichen Anzeigenimpressionen | Gebot für obere Positionen (unterer Bereich) | Gebot für obere Positionen (oberer Bereich) | Kontostatus |
|-------------------------|---------------------------------------|---------------------------|-----------------------------|------------|--|--|---|-------------|
| geschenke für männer    | 100000 – 1 Mio.                       | 0 %                       | -90 %                       | Hoch       | –  | 0,20 €                                       | 0,69 €                                      |             |
| geschenke für mann      | 100000 – 1 Mio.                       | 0 %                       | -90 %                       | Hoch       | –  | 0,20 €                                       | 0,69 €                                      |             |
| geschenk für einen m... | 100000 – 1 Mio.                       | 0 %                       | -90 %                       | Hoch       | –  | 0,20 €                                       | 0,69 €                                      |             |
| geschenk für ein mann   | 100000 – 1 Mio.                       | 0 %                       | -90 %                       | Hoch       | –  | 0,20 €                                       | 0,69 €                                      |             |
| für männer geschenke    | 100000 – 1 Mio.                       | 0 %                       | -90 %                       | Hoch       | –  | 0,20 €                                       | 0,69 €                                      |             |

Quelle: Google Keyword-Planer

Der „Google Keyword-Planer“ ist ein kostenloses Keyword-Tool und gibt dir einen guten Überblick über das Suchvolumen des jeweiligen Keywords und liefert dir weitere Keyword-Ideen.

Nach der Recherche folgt die Umsetzung im Shopify Shop. Bringe die saisonalen Keywords geschickt in deinen bestehenden Texten unter, am besten auf jeder Seite deines Shops. Erstelle zudem neue Blogartikel, die die Keywords aufgreifen, zum Beispiel ein Ranking der Top-Geschenkkideen.

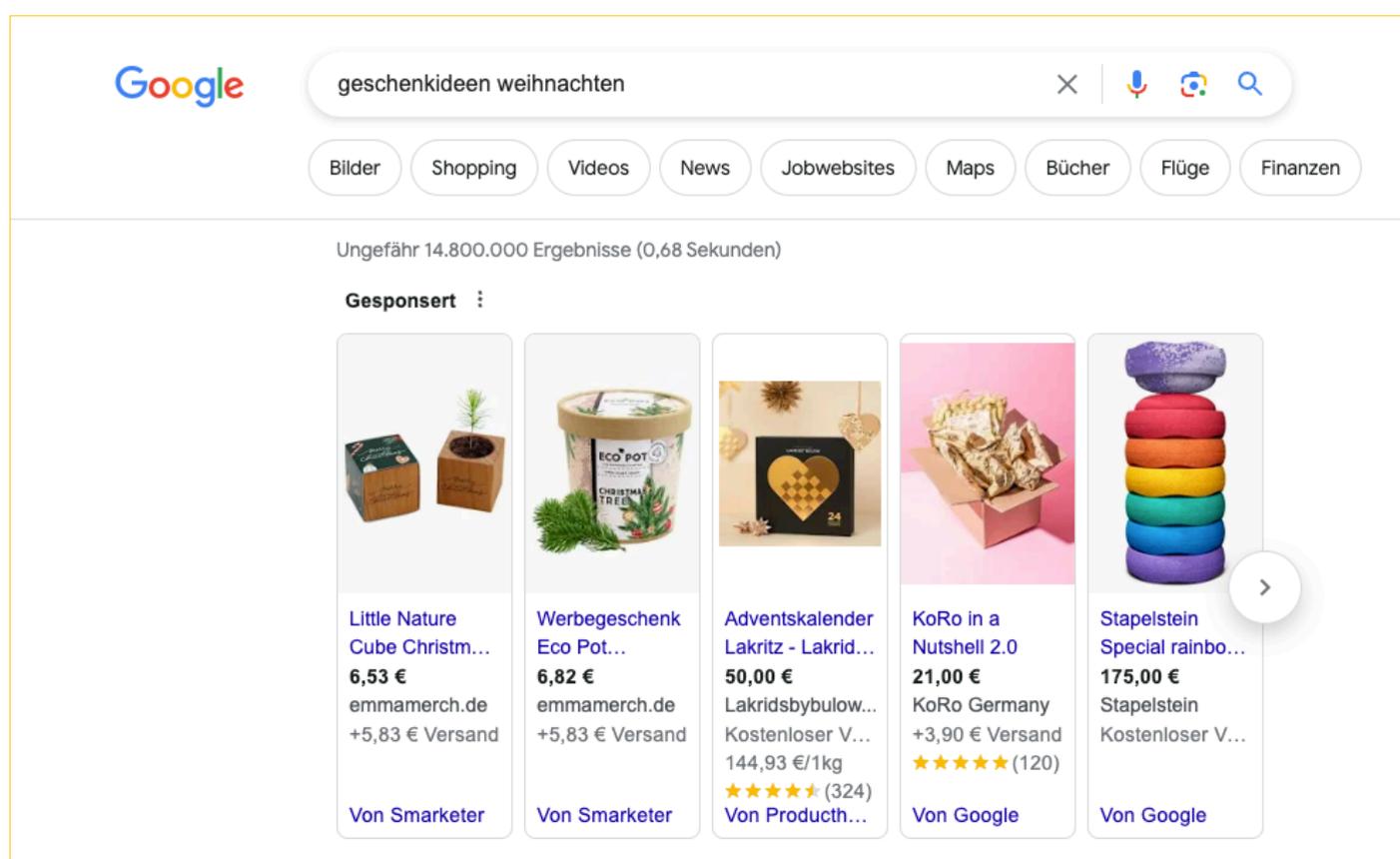
# 2

## Höhere Umsätze durch simple Marketingmaßnahmen

### Tipp 2

#### Erstelle Shopping-Kampagnen im Google Merchant Center

Google-Nutzer:innen suchen in den Monaten vor Weihnachten nach Geschenkideen, die Suchmaschine läuft auf Hochtouren! Das solltest du nutzen und deine Angebote mithilfe von Shopping-Anzeigen ankurbeln. Hierbei bewirbst du direkt diejenigen Artikel, die sich besonders als Geschenk eignen oder deine Bestseller im Shop sind. Dabei sehen die Besucher:innen ein Foto deines Artikels zusammen mit Titel und Preis, dem Namen deines Unternehmens und weiteren Informationen.



Quelle: [www.google.de](http://www.google.de)

Der Vorteil dabei: Eine große Zielgruppe wird angesprochen und der Traffic auf deine Webseite erhöht sich.

#### So erstellst du eine Shopping-Kampagne bei Google

1. Erstelle ein Google Merchant Center-Konto
2. Lade deine Produktdaten ins Merchant Center hoch
3. Verknüpfe dein Google Merchant Center-Konto mit deinem Google Ads-Konto und erstelle anschließend deine Shopping-Kampagne.

# 2

## Höhere Umsätze durch simple Marketingmaßnahmen

**Extra-Tipp für die Keyword-Auswahl:** Mache dir vor der Anzeigenerstellung Gedanken, welche Keywords für den Artikel, den du bewerben möchtest, besonders relevant sind. Hier einige Beispiele:

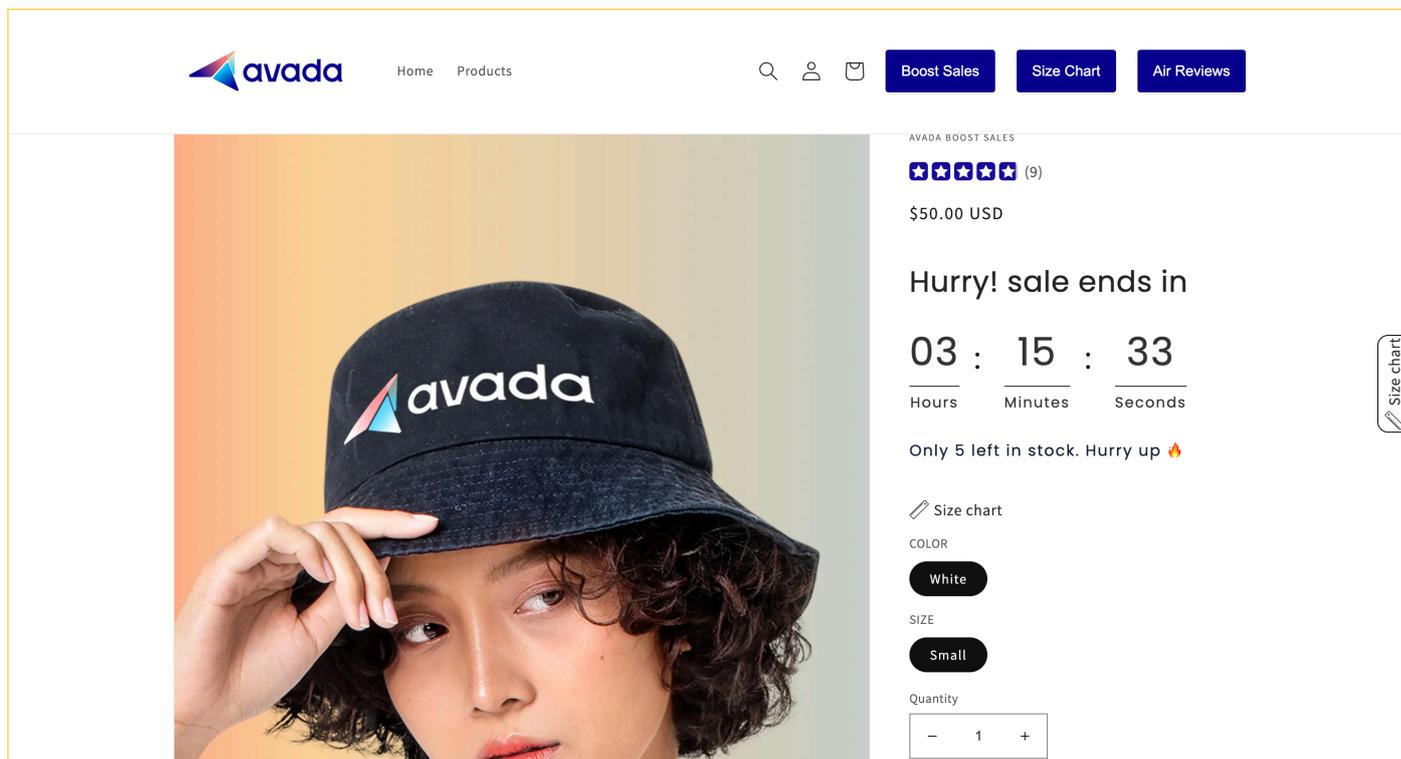
- Weihnachtsgeschenk/Geschenkidee für Mama (für Freund, für besten Freund, für Schwester, Eltern etc.)
- Weihnachtsgeschenk/Geschenkidee für Kinder ab 6 Jahren
- Weihnachtsgeschenk/Geschenkidee Küche

### Tipp 3

Biete täglich den „Flash-Sale“ an

Bei einem Flash-Sale bekommen Besucher:innen ein begrenztes Zeitfenster, zum Beispiel eine Stunde, in der von dir ausgewählte Produkte günstiger sind. Diese Sales-Maßnahme ist sehr effektiv, weil sie den Nutzenden ein Gefühl der Dringlichkeit vermittelt und somit zum Kauf verführt. Du kannst den Flash-Sale so oft durchführen wie du willst: täglich, jeden zweiten Tag oder an jedem (Advents-)Sonntag.

Die Produkte aus dem Flash-Sale sollten direkt auf der Startseite platziert werden. Auf Kategorie- oder Produktseiten bietet sich ein Pop-up an, um auf das Angebot aufmerksam zu machen.



Quelle: [www.avada.de](http://www.avada.de)

# 2

## Höhere Umsätze durch simple Marketingmaßnahmen

---

Wir bei Eshop Guide nutzen für unsere Kund:innen die kostenlose App „[Avada Trust Badges Sale Pop-up](#)“.

Natürlich ist auch das Marketing bei solch einer Aktion wichtig, denn wie sollen die Menschen sonst davon erfahren? Du solltest regelmäßig Newsletter verschicken, deinen Flash-Sale in den sozialen Medien publik machen und das Angebot in deinen trafficreichsten Blogartikeln unterbringen.

### Tipp 4

#### Nutze die Kraft des Newsletter-Marketings

---

Im Weihnachtsgeschäft sind Newsletter eine effektive Möglichkeit, deinen Umsatz zu steigern. Du betreibst bisher kein aktives Newsletter-Marketing? Dann ist jetzt der ideale Zeitpunkt, damit zu beginnen! Du versendest schon welche? Dann solltest du unbedingt die Anzahl erhöhen. In der Vorweihnachtszeit sind Kund:innen wesentlich toleranter und möchten gerne über attraktive Angebote informiert werden.

Die Inhalte dieser E-Mails können Rabatt-Aktionen, Produkt-Bundles oder Geschenkideen sein. Kommuniziere ebenfalls die Versandmethoden und insbesondere die Lieferzeit. Auch Informationen zur Retoure können ihren Platz in dem Newsletter finden, denn Versand und Retouren spielen eine große Rolle bei der Kaufentscheidung.

Eine ansprechende Betreffzeile (inklusive Emoji) erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass deine Mail geöffnet wird. Hier ein paar Beispiele:

- „🎁 Weihnachts-Sale: Nur noch 2 Tage! -25 % auf alle Produkte“
- „🎄 Advents-Special: Spare 15 Euro auf deine Bestellung!“
- „🕒 Exklusive Weihnachtsangebote – Nur noch bis zum 20. Dezember!“
- „🌟 Jetzt die perfekten Last-Minute-Geschenke finden!“

## 3

## Optimiere deinen Shopify Shop für mehr Sales

### Tipp 5

Setze ein „Exit-Intent-Popup“ ein

Im Allgemeinen sind Pop-ups effiziente Instrumente, um deine Kund:innen auf exklusive Angebote oder relevante Informationen aufmerksam zu machen. Sie erscheinen in der Regel, wenn ein:e Besucher:in deinen Onlineshop betritt. Ein „Exit Intent Popup“ hingegen taucht immer dann auf, wenn die Besuchende deinen Onlineshop verlassen möchte und auf das gemeine X klickt.

Mithilfe des Popups kannst du diesem ein abschließendes Angebot unterbreiten – beispielsweise kostenlosen Versand oder einen exklusiven Rabattcode. So erhöht sich die Chance auf einen Last-Minute-Kauf in deinem Shop.

Im Video erklärt dir Shopify Experte Daniel, wie du ein „Exit-Intent-Popup“ in deinem Shopify Shop installierst und anpasst. Wir haben dazu die kostenlose App [„EcomSend Pop Ups, Email Popups“](#) genutzt.



Sobald du das Bild anklickst, öffnet sich ein YouTube-Video.

# 3

## Optimiere deinen Shopify Shop für mehr Sales

---

### Tipp 6

#### Biete kostenlosen Versand an

---

Um die Weihnachtszeit herum schläft die Konkurrenz nicht, im Gegenteil, auch andere Onlinehändler:innen bieten verlockende Angebote. Was kannst du also tun, um zusätzliche Kaufanreize zu schaffen für deine Kund:innen zu schaffen? Nutze doch die Option des kostenlosen Versands ab einem bestimmten Warenkorbwert, zum Beispiel 50 €.

Davon profitiert zum einen die Kund:innen, weil sie sich die Versandkosten sparen. Zum Anderen erhöht sich dadurch häufig der Warenkorbwert, da mehr Produkte hinzugefügt werden, um den Mindestbestellwert zu erreichen. Ab welchem Wert diese Methode für dich gewinnbringend ist, hängt von der Größe deiner Produkte ab und darf individuell entschieden werden.

### Tipp 7

#### Nimm Geschenk-Kategorien in die Navigation auf

---

Das Anlegen von Geschenkkategorien für bestimmte Zielgruppen kann deinen Kund:innen helfen, schneller ein passendes Geschenk zu finden. Du kannst deine aktuellen Kategorien beibehalten und zusätzlich in deinem Navigationsmenü den Punkt „Geschenke“ einfügen. Dazu solltest du passende Kategorieseiten erstellen und diese als Unterkategorien unter den neu angelegten Menüpunkt einfügen.

Mögliche Geschenkkategorien sind:

- Geschenke für Frauen
- Geschenke für Männer
- Geschenke für Oma & Opa
- Geschenke für Kinder

# 4

## Biete „neue“ Produkte an

### Tipp 8

#### Verkaufe Geschenkgutscheine zum selbst Ausdrucken

Ein Gutschein ist der Allrounder unter den Geschenken und obendrein perfekt geeignet als Last-Minute-Geschenk. Du kannst sie das ganze Jahr in deinem Onlineshop anbieten und zu Weihnachten lediglich die Designs anpassen. Um dir zusätzliche Arbeit zu sparen, biete die Geschenkgutscheine zum selbst Ausdrucken an. Achte dabei darauf, dass die Druckqualität hervorragend ist. Zum Gestalten kannst du Adobe Suite oder Canva nutzen.

Daniel zeigt dir in diesem Video, wie du Geschenkgutscheine zum Ausdrucken erstellst und anpasst.



Sobald du das Bild anklickst, öffnet sich ein YouTube-Video.

#### Codeschnipsel, um deinen persönlichen Geschenkgutschein einzufügen:

```
<td class="link__cell"><a target='_blank' href='hier Link zu deiner Datei einfügen?v=1698666744/{{ id | times: 8635 }}/{{ name | handleize }}.pdf'>Gutschein herunterladen</a></td>
```

Wenn du den Gutschein in Shopify erstellt hast, dann stelle ihn zu Beginn der Weihnachtsaison prominent in deinem Onlineshop zur Schau und promote ihn auf deinen Social Media Kanälen. Nimm das Produkt außerdem in die Navigation mit auf unter dem Punkt „Geschenk > Geschenkgutschein“.

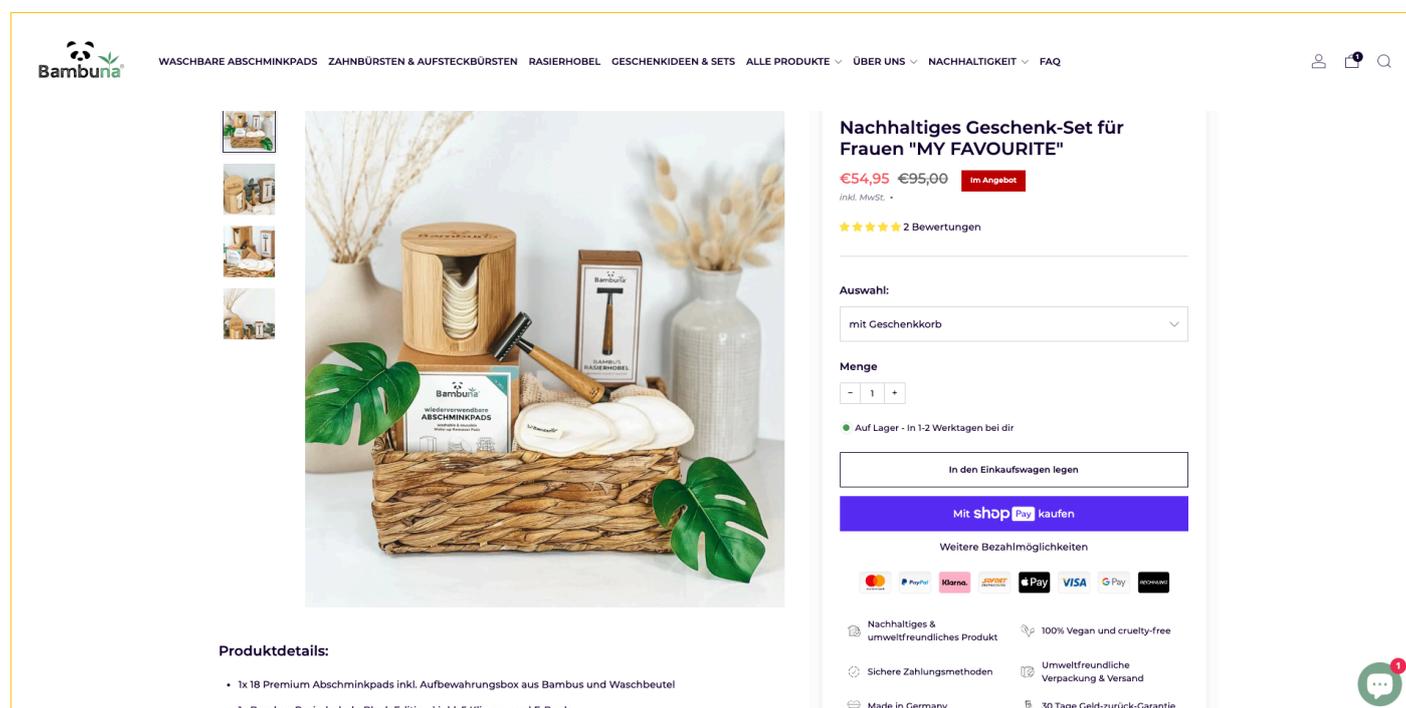
# 4

## Biete „neue“ Produkte an

### Tipp 9

#### Stelle Geschenk-Bundels zusammen

Zu kaum einem anderen Feiertag verkaufen sich Geschenksets so rasant wie zur Weihnachtszeit. Für Online-Shopper ohne Idee und Zeit stellen sie die einfachste Möglichkeit dar, mit minimalem Aufwand ein tolles Geschenk zu bekommen. Davon profitierst auch du als Onlinehändler:in. Denn du kannst Topseller mit Produkten koppeln, die im Allgemeinen eher Ladenhüter sind und treibst so deren Verkauf voran.



**Bambuna** WASHBARE ABSCHMINKPADS ZAHNBÜRSTEN & AUFSTECKBÜRSTEN RASIERHOBEL GESCHENKIDEEN & SETS ALLE PRODUKTE ÜBER UNS NACHHALTIGKEIT FAQ

**Nachhaltiges Geschenk-Set für Frauen "MY FAVOURITE"**  
 €54,95 €95,00 **Im Angebot**  
 inkl. MwSt. •  
 ★★★★★ 2 Bewertungen

**Auswahl:**  
 mit Geschenkkorb

**Menge:**  
 - 1 +

● Auf Lager - In 1-2 Werktagen bei dir

In den Einkaufswagen legen

Mit **shop pay** kaufen

Weitere Bezahlmöglichkeiten



Nachhaltiges & umweltfreundliches Produkt    100% Vegan und cruelty-free  
 Sichere Zahlungsmethoden    Umweltfreundliche Verpackung & Versand  
 Made in Germany    30 Tage Geld-zurück-Garantie

**Produktdetails:**

- 1x 18 Premium Abschminkpads inkl. Aufbewahrungsbox aus Bambus und Waschbeutel
- 1x Bambus Rasierhobel - Black Edition | inkl. 5 Klingen und E-Book

Quelle: [www.bambuna.de](http://www.bambuna.de)

Ein paar einfache Regeln bei der Bündelung von Produkten gibt es jedoch, an die du dich halten solltest:

- Verkaufe Produktsets zu einem rabattierten Preis
- Biete die Produkte, die du im Bundle verkaufen möchtest, nicht einzeln zum Kauf an
- Achte darauf, dass die Produkte im Set thematisch und stilistisch zusammenpassen

# 5 Unser extra Tipp für dich

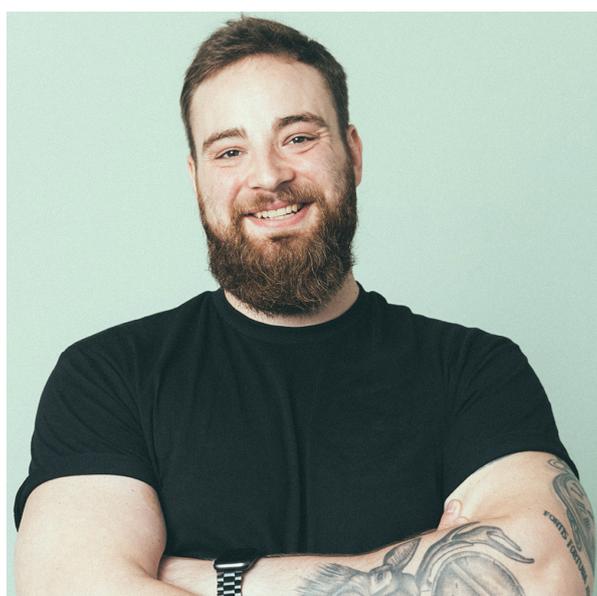
## Tipp 10

### Level up: 15-minütige Expertenberatung für deinen Shopify Shop

Unser Angebot richtet sich an Onlineshop-Betreiber, die mit spezifischen Herausforderungen konfrontiert sind, sei es ein niedriger Warenkorbwert, eine geringe Conversion-Rate oder andere Probleme im Zusammenhang mit deinem Shopify Onlineshop.

*Bitte beachte, dass dieser Termin kein Shopify-Support darstellt, sondern vielmehr eine Gelegenheit bietet, um kurzfristige Lösungen und strategische Einblicke zu erhalten.*

#### Das erwartet dich in dem 15-minütigen Gespräch:



- **Status-Quo-Analyse:** Gemeinsam werfen Dominik und du einen Blick auf deinen aktuellen Shopify Shop und identifizieren mögliche Engpässe und Schwachstellen.
- **Quick-Fixes:** Dominik bietet dir schnelle Lösungen, die unmittelbar von dir oder mit unserer Unterstützung umgesetzt werden können, um deinen Shop zu optimieren.
- **Wettbewerbsanalyse:** Dominik wirft einen Blick auf deine Mitbewerber, um herauszufinden, was sie möglicherweise besser machen, und gibt dir Anregungen, wie du dich abheben kannst.

Jetzt kostenlos buchen

## Fazit

Wir hoffen, der Guide hat dir gefallen, du konntest einige Tipps mitnehmen und direkt umsetzen und, dass du das krassste Weihnachtsgeschäft seit langem haben wirst.

Für dich waren das zu viele Informationen auf einmal und du fühlst dich ein klein wenig überfordert? Kein Problem, meld dich bei uns, wir helfen dir und bringen Licht ins Dunkle.

Wir wünschen dir ein erfolgreiches Weihnachtsgeschäft!

# Über uns

---

## Dein Erfolg, unser Know-how: Wir sind deine Shopify-Expert:innen

Wir – Oliver, Patrick und Dave, drei junge Visionäre, haben Eshop Guide 2015 gegründet, um dich auf deinem Weg zum E-Commerce-Erfolg mit Shopify zu unterstützen. Unser junges, vielfältiges Team ist seitdem stetig gewachsen. Über 45 Expert:innen stehen bereit, dich zu begleiten.

## Unsere Leistungen

Eshop Guide bietet effiziente E-Commerce-Lösungen auf Basis von Shopify für Unternehmen jeglicher Größe. Ganz gleich, ob du ein etabliertes Unternehmen oder ein:e „Höhle der Löwen“-Gewinner:in werden möchtest, mit Shopify legst du den Grundstein. Den Rest übernehmen wir!

## Unsere Expertise

Wir sind Expert:innen, die Shopify in- und auswendig kennen. Mit transparenter Zusammenarbeit, Best Practices und fairen Preisen schaffen wir klare Linien. Ob ein reibungsloser Plattformwechsel, Shopaufbau oder Optimierung deiner bestehenden Shopify Präsenz – wir sind von Anfang bis Ende an deiner Seite.

## Bereit für deinen E-Commerce-Erfolg?

Wenn dir die Einrichtung eines Onlineshops bei Shopify, die Migration zu Shopify oder der bestehende Shopify-Shop Kopfzerbrechen bereitet, kontaktiere uns. Bei Eshop Guide finden wir immer die perfekte Lösung für dich!

Jetzt kostenlos beraten lassen

## Eshop Guide GmbH

Husemannplatz 5a  
44787 Bochum

[eshop-guide.de](https://eshop-guide.de)

[hello@eshop-guide.de](mailto:hello@eshop-guide.de)