

Shopify Weihnachts- & Black Friday- Guide

Dein 5-Wochenplan zur perfekten Vorbereitung deines Shops

“Mit passenden Angeboten den Event-Charakter hervorheben“ ist das 4. Thema unseres Guides. Shopbesucher werden von besonderen Angeboten angelockt. Dass sie am liebsten alles günstig kaufen, ist kein Geheimnis. Als Onlinehändler kann man mit gezielt platzierten Rabattaktionen viele neue Kunden gewinnen. Vorausgesetzt man macht es richtig.

In dieser Woche zeigen wir dir mehrere Optionen, wie du deinen Shopbesuchern spezielle Angebote zum Black Friday, Cyber Monday und natürlich Weihnachten anbieten kannst.

Unser **“Shopify Weihnachts- & Black Friday-Guide“** versorgt dich 5 Wochen lang mit Tipps zu folgenden Themen, damit du zum Jahresende nochmal deinen Umsatz erhöhen kannst:

- [Grundlagen prüfen - Checkliste für einen optimierten Shop](#)
- [Speed und Performance - Verkürze deine Ladezeit, um mehr zu verkaufen](#)
- [Die perfekte Produktseite - Wie du auf den ersten Blick überzeugst](#)
- Event-Charakter durch passende Angebote - Rabatte, Gutscheine, Bundling?
- Letzte Vorbereitungen - Zusammenfassung des Guides als Checkliste

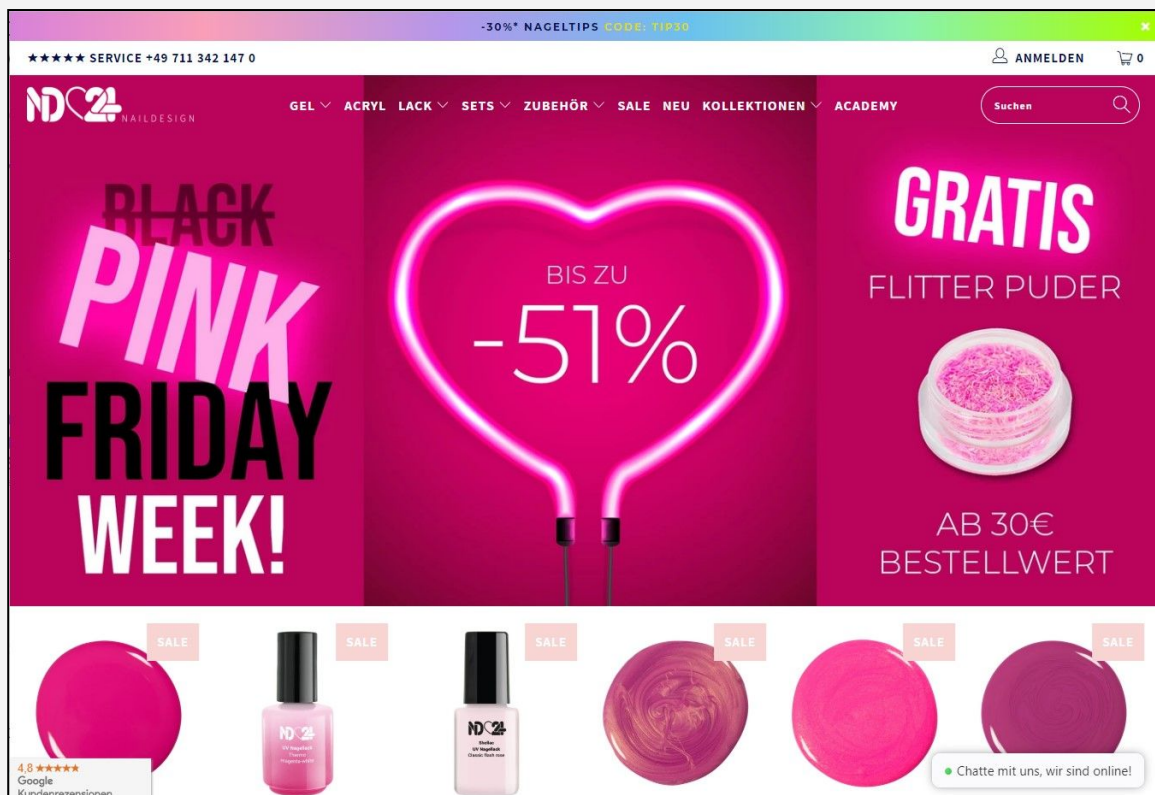
Du willst deinen Shop für Black Friday & die Weihnachtssaison optimieren? [Dann melde dich bei uns und wir gucken gemeinsam, was man verbessern kann!](#)

Event-Charakter mit Angeboten hervorheben - Rabatte, Gutscheine, Bundling?

Gerade zu großen Ereignissen wie Black Friday, Cyber Monday und Weihnachten hoffen Onlineshopper darauf den besten Deal zu ergattern. Was natürlich nicht verkehrt ist. Gerade mit der annähernden Weihnachtszeit möchte man rabattiert einkaufen, um mehr für sein ausgegebenes Geld zu bekommen.

Als Händler kannst du deinen Shopbesuchern gute und faire Angebote machen von denen alle profitieren. Denn so erhalten deine Käufer ihr Wunschprodukt günstiger und du verkaufst viele Produkte.

Dass sich das für dich lohnt, sollte klar sein. Wir erklären dir daher nicht, warum du es tun solltest, sondern wie!



1. Erstelle deine Angebote

Um passende Event-Angebote zu erstellen gibt es für dich mehrere Möglichkeiten. Zum einen stellt Shopify einige Funktionen von Haus aus zur Verfügung und zum anderen kannst du natürlich auch Apps nutzen, um deine Aktionen umzusetzen.

Klassische Rabattfunktionen mit Shopify

Shopify bietet dir 4 unterschiedliche Arten, um deinen Kunden einen Rabatt zu gewähren:

1. Rabatt mit einem festen Wert
2. Rabatt mit einem Prozentsatz
3. Kostenloser Versand
4. "Kaufe X und erhalte Y dazu"

Zudem kannst du deinen erstellten Rabattcode in deinem Banner, also dem oberen Bereich deines Shopify Shops bewerben. Die 4 gegebenen Möglichkeiten können für dich und deine Produkte mal besser, mal weniger gut funktionieren.

Genauso verhält es sich mit dem gewählten Prozentsatz: Schauge, dass du einen geeigneten Rabatt auswählst, der sowohl dir und deinen Kunden einen Gewinn bringt. **Unser Shopify Expertenteam rät lieber 15% Rabatt zu gewähren als 10%.** Dennoch wäre es für dich wichtig zu überlegen, ob du nicht noch mehr Rabatt gewährst.

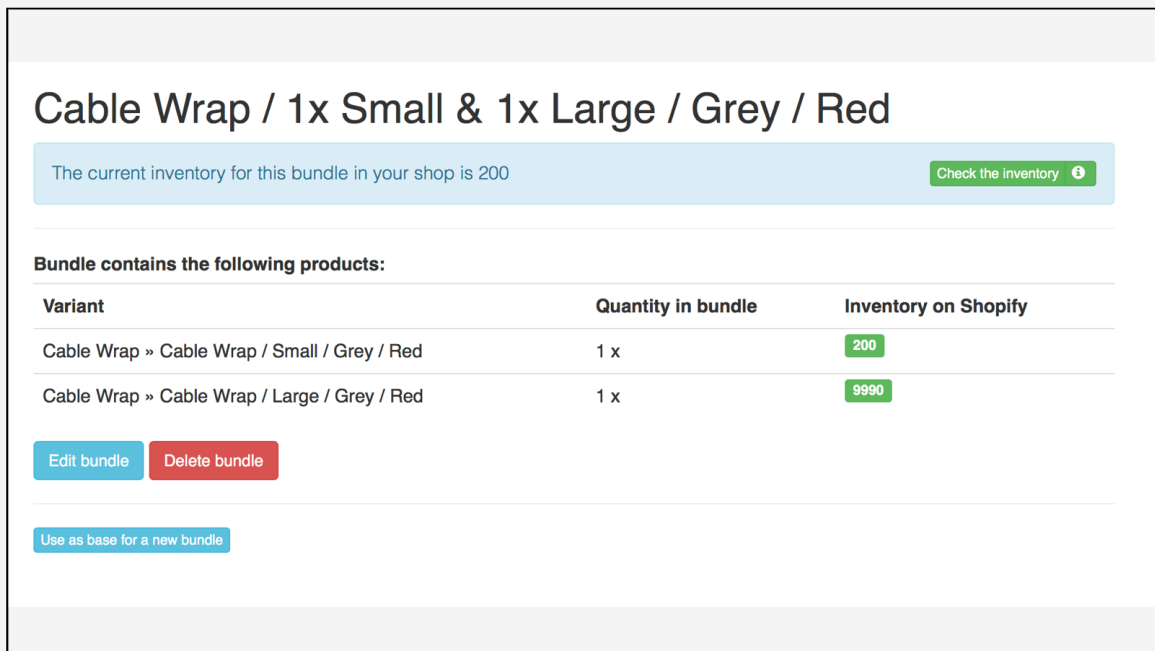
Vorgehensweise unseres Shopify Expertenteams:

1. Gehe in dein Shopify Backend
2. Klicke links im Menü auf "Rabatte" und dann auf "Rabatt erstellen"
3. Wähle eine der 4 Möglichkeiten für dich aus und trage die notwendigen Informationen ein (Prozentsatz, Kundengruppe, Produkte)
4. Setze ggf. einen Zeitraum, in dem der Code gültig sein soll
5. Promote den erstellten Code in deinen E-Mails, Social Media, Header

Spezielle Produktpakete (Bundles)

Außer den gängigen Optionen eines Rabattes kannst du mit Hilfe von Apps spezielle Produktpakete anbieten, die deine Kunden eventuell eher kaufen, als rabattierte Ware.

Mit sogenannten Bundles kannst du aus deinen bestehenden Produkten ein Paket zusammenstellen und deinen Kunden verkaufen. Dabei vergibst du für den Kauf deines Paketes einen Rabatt. Bundles lassen sich ganz leicht durch eine App erstellen. [Im Shopify App Store gibt es relativ viele Möglichkeiten, die dir diese Funktion ermöglichen. Doch unser Shopify Expertenteam empfiehlt hierbei die App Bundles.](#)



The screenshot shows a bundle management interface for a product named "Cable Wrap / 1x Small & 1x Large / Grey / Red". At the top, it states "The current inventory for this bundle in your shop is 200" with a "Check the inventory" button. Below this, a section titled "Bundle contains the following products:" lists the components of the bundle in a table.

Variant	Quantity in bundle	Inventory on Shopify
Cable Wrap » Cable Wrap / Small / Grey / Red	1 x	200
Cable Wrap » Cable Wrap / Large / Grey / Red	1 x	9990

Below the table, there are two buttons: "Edit bundle" (blue) and "Delete bundle" (red). At the bottom, there is a button labeled "Use as base for a new bundle".

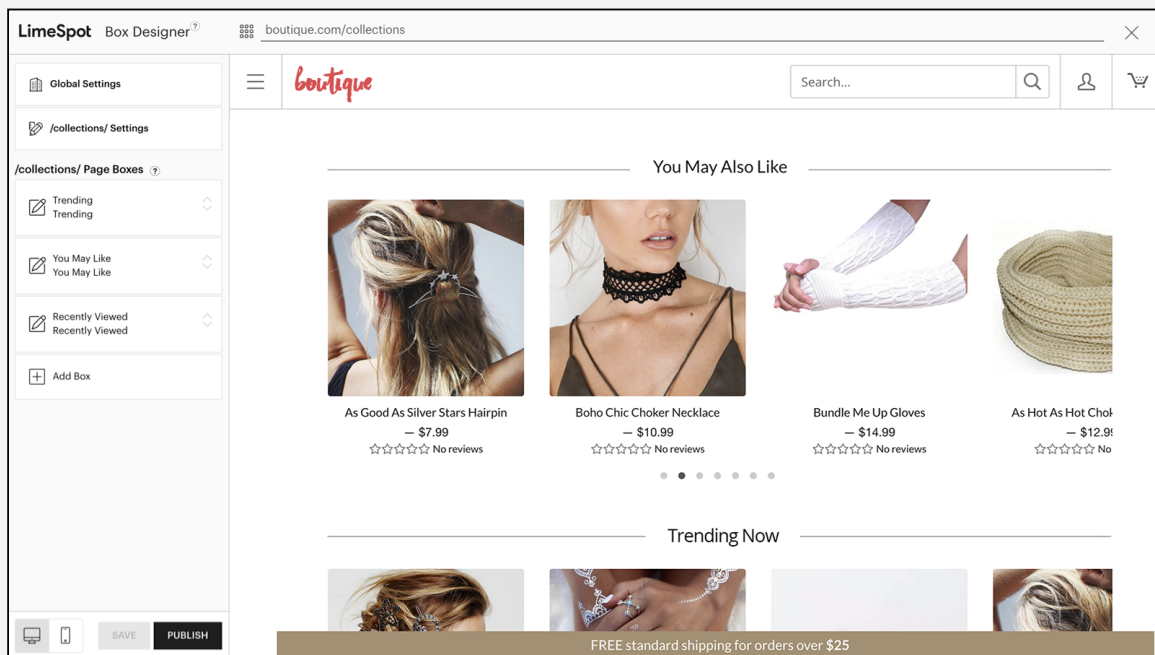
Die Produkte, die du in einem Paket zusammenlegst, werden mit den Produkten aus deinem Shop synchronisiert. Das heißt, kauft jemand dein Bundle, dann geht automatisch der Bestand der einzelnen Bundle Produkte, zurück. Also keine weitere Arbeit für dich, da alles automatisiert ist!

Eine weitere Option ist Cross-Selling. Auch wenn das Anbieten von Cross-Selling Produkten für viele Händler nichts Neues ist, kann man dies ebenfalls gut für die Hochsaison nutzen. Beim Cross-Selling bietest du deinen Kunden verwandte Produkte an, mit der Intention, dass sie diese ebenfalls zu ihrem Warenkorb hinzufügen.

Hast du Fragen oder brauchst Hilfe? [Dann melde dich bei uns!](#)

Wenn du beispielsweise Kleidung verkaufst, könntest du zum Winterpulli, kuschelige Wintersocken oder Pullis mit ähnlichem Motiv anbieten oder bei einer Packung Spekulatius noch Dominosteine und heiße Schokolade am Stiel.

[Dafür empfiehlt unser Shopify Expertenteam die App von Limespot.](#) Mit Hilfe der App kannst du deine Angebote analysieren, individuell gestalten und auf verschiedenen Endgeräten nutzen.



Um deine Kunden mit einem Gratisgeschenk zu überraschen, kannst du ebenfalls Apps verwenden. **[Bei unseren Shopify Experten ist derzeit die App Gift Box sehr beliebt.](#)** Diese ermöglicht es dir, deinen Kunden ab einem bestimmten Warenwert Extras anzubieten.

Das können entweder weitere Produkte, die sie sich aussuchen können oder Gratisversand sein. Was genau, das entscheidest du. Dem Kunden wird ein Pop-Up angezeigt, dass er die notwendige Summe erreicht hat und sich somit ein Geschenk aussuchen kann.

Extratipp unseres Shopify Expertenteams: Die Verwendung dieser App schließt leider die Verwendung von anderen Rabattcodes aus. Daher solltest du gründlich überlegen, was für dich und deinen Shopify Store das Beste ist.

2. Visualisierung der Angebote

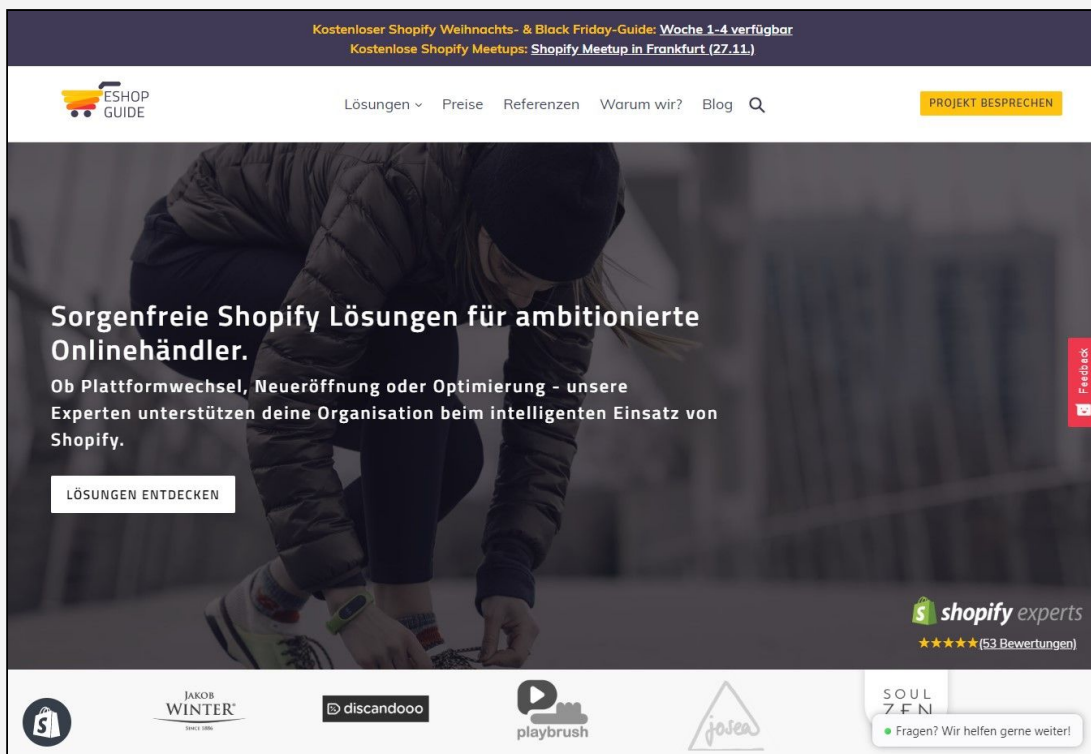
Hast du dich letztendlich für eine Art der Rabatte entschieden, geht es nun um die Visualisierung. Es reicht nämlich leider nicht aus, nur die Rabattcodes oder Bundles zu erstellen. Die Kunden müssen auch von deiner tollen Aktion erfahren. Und du ahnst es, auch hierfür gibt es einige interessante Lösungswege.

Bringe deine Angebote durch Apps in den Vordergrund

Sehr wenige Shopify Themes haben visuelle Extras eingebaut, die man für solche speziellen Ereignisse nutzen könnte. Dies ist aber kein Weltuntergang, denn, was das Theme nicht hergibt, kann man alles im Shopify App Store finden.

[So auch Apps, welche eine Announcement Bar in deinen Shopify Store hinzufügen.](#) Diese Announcement Bar sieht man so gut wie in jedem Shop, warum dann nicht auch in deinem?

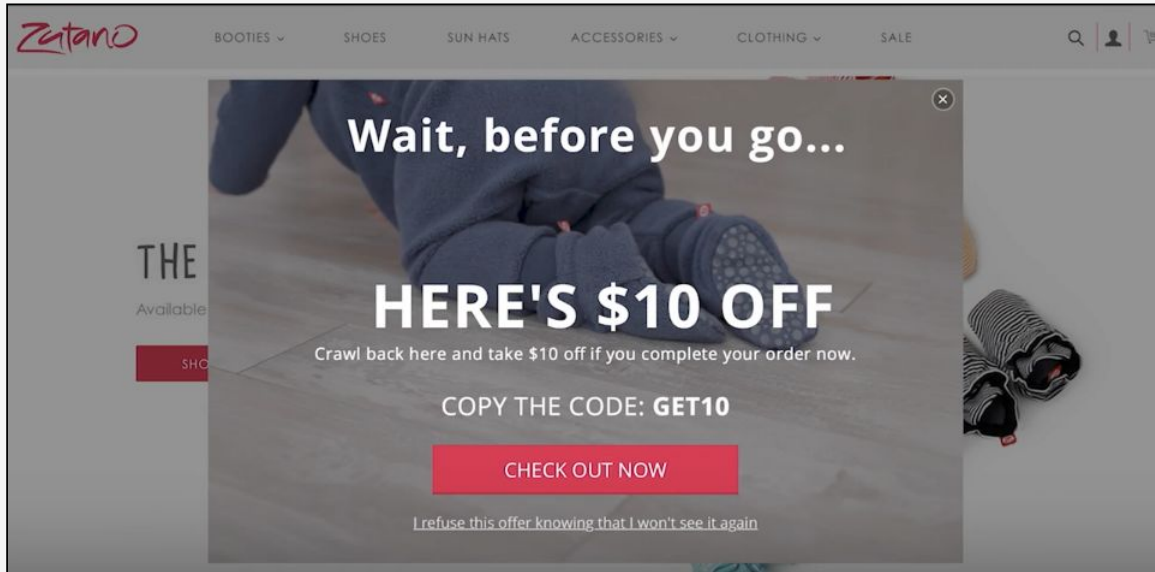
Du kannst sie perfekt dafür nutzen, deinen Kunden zu erklären mit welchem Code sie wieviel Prozent Rabatt bekommen. Inclusive der Produkte für die der Rabatt gilt. Der Vorteil an diesem Banner ist, dass er fixiert ist und auf jeder deiner Seiten erneut erscheint.



The screenshot shows the homepage of Eshop Guide. At the top, there is a dark purple banner with white text: "Kostenloser Shopify Weihnachts- & Black Friday-Guide: Woche 1-4 verfügbar" and "Kostenlose Shopify Meetups: Shopify Meetup in Frankfurt (27.11.)". Below this is a white navigation bar with the Eshop Guide logo on the left, a menu with "Lösungen", "Preise", "Referenzen", "Warum wir?", and "Blog" in the center, and a yellow "PROJEKT BESPRECHEN" button on the right. The main content area features a large image of a person in winter gear. Overlaid on the image is the text: "Sorgenfreie Shopify Lösungen für ambitionierte Onlinehändler. Ob Plattformwechsel, Neueröffnung oder Optimierung - unsere Experten unterstützen deine Organisation beim intelligenten Einsatz von Shopify." Below this text is a white button that says "LÖSUNGEN ENTDECKEN". In the bottom right corner of the main area, there is a "shopify experts" badge with a 5-star rating and "(53 Bewertungen)". At the very bottom, there is a white footer with logos for "JAKOB WINTER", "discandooo", "playbrush", "josea", and "SOUL 7 F N". A small red "Feedback" button is visible on the right side of the main content area.

Hast du Fragen oder brauchst Hilfe? [Dann melde dich bei uns!](#)

Nichtsdestotrotz springt die Announcement Bar vielleicht nicht jedem Shopbesucher direkt ins Auge. **Unser Shopify Expertenteam rät daher zu Pop-Up Apps zu greifen. [Apps wie Privy lassen ein zweites kleineres Fenster erscheinen und dienen als Werbeflyer für deine Aktionen und Rabatte.](#)**



So kannst du einstellen, nach wievielen Sekunden das Pop-Up erscheint und ob direkt auf der Startseite oder erst im Warenkorb.

Extratipp unseres Shopify-Expertenteams: [Privy](#) vereint übrigens beide Funktionen, Pop-Up und Announcement Bar, in einer App. [Weniger installierte Apps in deinem Store -> schnellere Ladegeschwindigkeit!](#)

Füge eine zusätzliche Landing Page ein

Wenn du deinen Shopbesuchern, außer deinen reduzierten Preisen, weitere nutzerfreundliche Optionen bieten möchtest, dann verwende eine Kampagnenseite, die du extra für den Anlass erstellt hast.

Auf dieser finden sich dann bestenfalls, alle deine Produkte, die du reduziert verkaufen möchtest. Bewirb deine Preisnachlässe auffällig im Header dieser Seite, damit jeder Besucher weiß, wieso und wie lange es diese Rabatte auf dieser Seite gibt.

[Wie du diese zusätzliche Landing Page am besten errichtest, kannst du in unserem Guide Nummer 3 nachlesen. Hierfür eignet sich auch eine spezielle App.](#)

Schaffe psychologische Anreize

Viele dieser Angebote funktionieren, wenn du den richtigen Nerv deiner Shopbesucher triffst. Spiele also auch mit psychologischen Reizen. **[Ein eingebauter Countdown mit dem du die Tage und Stunden bis zu deiner großen Rabattaktion runterzählen lässt, steigert die Spannung und Neugierde deiner potenziellen Kunden.](#)**

Genauso eignet es sich auch deinen Kunden zu zeigen, welche Menge des Produktes in deinem Shop noch verfügbar ist. Diese visualisierte Knappheit schafft beim Kunden das Bedürfnis das Produkt zu erwerben, da es ja sonst vielleicht in nächster Zeit nicht mehr vorrätig sein könnte.

Unser Shopify-Expertenteam geht dabei so vor:

- Gehe in den Live-Editor
- Wähle dort deine Produktseite, bei der du den Bestand anzeigen lassen möchtest
- Stelle die Menge ein und speichere deine Einstellung

Hinweis: Leider ist diese Einstellung nicht in jedem Theme verfügbar. Frage also den Theme-Hersteller nach einer Option oder passe diese Einstellung mit einem Code an.

3. Ändere dein Theme auf ein eventbezogenes

Das vermutlich aufwendigste, wenn du gerade nicht ein [Shopify Plus Kunde](#) bist, ist es das Theme auf das Event anzupassen. Gerade am Black Friday sieht man viele Onlineshops in einem schwarzen Look. Das zieht direkt die Aufmerksamkeit auf sich.

So kann dein Shop passend zu vielen Ereignissen, wie bspw. Halloween in orange oder an Weihnachten in rot und weiß erscheinen. Deine Shopbesucher sehen sofort, dass sich dein Shop gerade mit diesem Event beschäftigt und erwarten tolle Aktionen.

Außerdem ist ein so angepasster Shop goldwert für deine Social Media Aktivitäten.

Um deinem Theme einen neuen Look zu verpassen, rät unser Shopify Expertenteam so vorzugehen:

- Erstelle eine Kopie deines aktuellen Themes
- Verändere diese Kopie nach deinen Wünschen und Vorstellungen
- Stelle sicher, dass alle notwendigen Apps auch auf der Kopie des Themes funktionieren. Ggf. musst du in den App Einstellungen manuell einstellen auf welchem Theme sie laufen sollen.
- Aktiviere dein neues Theme in einer Zeit mit wenig Seitenbesuchern, bspw. über Nacht, und überprüfe, ob alles so funktioniert, wie vorher auch.
- Schalte dein neues Theme rechtzeitig zum Event, bspw. ab Mitternacht, online.

Fazit

Genauso wie bei der individuellen Gestaltung deiner Produktseiten kannst du auch bei der Erstellung deiner Event-Extras auf einen Entwickler zurückgreifen. Die Shopify Apps bieten dir allerdings auch eine Menge Spielraum, um Vieles selbst durchführen zu können.

Um die beste Entscheidung für dich zu treffen, solltest du überlegen, was dich persönlich an einem Onlineshop reizen würde. Sind es eher 10 oder doch 25% Rabatt, ein Countdown oder Pop-Ups. Es gibt unzählige Möglichkeiten.

Unsere Shopify Experten raten dir aber lieber deinen AOV zu erhöhen, wenn du eine kleine Marge hast. Es lohnt sich für dich mehrere Produkte zu verkaufen, anstatt nur ein paar für wenig Geld.

[Wir helfen dir dabei weiter! Lass uns zusammen rausfinden, welche Angebote für deine Kunden relevant sein können und wie man diese umsetzt. Melde dich und wir schauen, was sich machen lässt!](#)

Wir wünschen dir viel Erfolg mit unserem "Shopify Weihnachts- & Black Friday-Guide" und selbstverständlich eine erfolgreiche Weihnachtssaison! In unserer letzten Woche erwartet dich eine Checkliste, die unsere Tipps der vergangenen Wochen zusammenfasst.

Dein Eshop Guide Team