Mehr Umsatz durch Produktbeschreibung

Geschrieben: von bernd (Datum: 15.07.2012)

Mehr Umsatz durch Produktbeschreibung

sowie die dazugehörigen Produktfotos heben das Vertrauen des Kunden und er sieht genau was er bekommen wird. Machen Sie es Ihren Kunden so einfach wie möglich bei der Kaufentscheidung durch eine genaue Produktentscheidung und Optik. Je genauer sie Ihre Produkte ins Rampenlicht setzen und je mehr Informationen sie darüber hervorheben um so mehr setzen Sie sich von Ihrer Konkurrenz ab und der Kunde wird es Ihnen danken durch den Kauf Ihres Produktes. Im Grunde wird das Produkt dem Kunden schmackhaft gemacht ohne störende Werbeeinblendungen und ein optimales Design. Alle Zusatzkomponenten die den Kunden in jeglicher Art ablenken sind fehl am Platz.

- **Rechte und Pflichten worauf muss geachtet werden.**

Achten Sie darauf wenn sie Artikel mit Produktbeschreibungen ins Netz stellen ob diese bestimmten Kennzeichnungspflichten unterliegen und ob dies auch angegeben wird. Sehr schnell treten Formfehler auf die nicht reguliert wurden und Angezeigt sind.

- **Produktbeschreibung hat auch etwas mit Identifikation zu tun**

und stellen das Grundgerüst einer erfolgreichen Kampagne. Je näher und genauer Sie Ihr Produkt umschreiben um so mehr wird der Kunde das Gefühl nicht los hier richtig zu sein. Unabdingbar für ein erfolgreiches Businessgeschäft sind die Bereitschaft des Anbieters Kundenmeinungen mit zu integrieren was zusätzlich wiederum wichtigen Feedback generiert. Zu dieser Art von Feedback gehört auch das E-Mail Marketing, ob nun als Newsletter oder als Kundenservice, beide Arten halten Kunden und bauen durch laufende Informationen zusätzliches Vertrauen auf.

Was will der Kunde und wie macht man diesen zum Käufer ? Weitere Aufträge werden folgen wenn die Produktbeschreibung den Nerv des Käufers trifft und somit seine wichtigste Aufgabe erfüllt hat. Erstellen sie niemals Produktbeschreibungen die nicht den Anforderungen des Produktes gerecht werden. Wurde der Kunde durch die Produktbeschreibung zu dem Artikel sorgsam begleitet und anschließend der Kauf abgeschlossen ist ein wichtiger Faktor zur Sensibilisierung eingetreten der sich positiv in den Umsatzzahlen niederschlagen wird.

Worauf Textschreiber achten müssen Produktbeschreibung ist mit das schwierigste Fachgebiet einer SEO Agentur oder Textschreibers. Hier muss seitens des Texters eine kurzfristige Einfühlbarkeit an das Produkt heran getragen werden um den Content so konform wie möglich rüber zu bringen. Große Firmen bringen richtig fette Umsätze wenn Produkte den Anklang bei den Kunden gefunden haben und sichern weitere Aufträge und Vertragsverlängerungen in diesem lukrativen Geschäft. Dem Käufer muss von Anfang an das Gefühl gegeben werden sich auf einem professionellen Online - Shop zu befinden und somit schon mal die besonderen Merkmale, dank Ihrer Qualitätssicherung hervorheben die von vielen Shopbetreiber immer noch als Stiefmütterchen behandelt werden und nicht die richtige Aufmerksamkeit bekommen die es braucht. Qualitätssicherung ist ein Aspekt der auf jeden Shopbetreiber zurück kommt und von dem Kunden immer im Auge behalten wird. Wer kauft schon gerne die Katze im Sack und je genauer Sie die Produkte und die dazugehörige Qualität durch Informationen unterlegen umso mehr Kunden werden Sie generieren.

- **Produktmanagement und Projektmanagement arbeiten Hand in Hand.**

Produktbeschreibungen gehören in der heutigen Einkaufswelt technisch gesehen in die geschäftlichen Abläufe einer Firma oder Unternehmen. Produktbeschreibungen sind immer ein Projekt wenn es nur auf eine bestimmte Zeit und zu einem bestimmten Objekt also Artikel gehört. Hier sind wir nicht weit von den hohen Anforderungen großer Unternehmen an Ihr Projektmanagement - daraus

ein Produktmanagement zu generieren. Je nach Artikel und Sortiment hat jeder einzelne Artikel seine charakteristischen Merkmale die genauestens bis ins Detail sich wieder finden müssen in der Produktbeschreibung eines Erfolgreichen Onlineshops. Denken sie immer daran das jeder neu Eingestellte-Artikel meistens nur eine begrenzte Zeit zur Verfügung steht und bei Veränderungen in dem Artikelsortiment die oben genannten Hebel wieder in Bewegung gesetzt werden müssen.Also alles wieder von vorne . .

- **Zeitrahmen haben Sie keine,**

da Produkte oder Sortimente sofort mit dem nötigen Text - Content abgeschlossen werden müssen. Hier dürfen auch nicht Mitarbeiter angesetzt werden die von Produktbeschreibung oder Artikelsortiment noch nie etwas gehört haben, sondern nur solche die von Artikelmarketing und Produktbeschreibung genügend Erfahrung besitzen um diese Schritte auch EINS zu EINS umzusetzen.

- **Einfach nur " Einfach " muss es sein** .

vom Artikel zum Bestellbutton / Warenkorb bis hin zur Kasse.Vermeiden Sie Links, da immer mehr Käufer auch per Handy und Pad bestellen und diese Vorgänge durch Buttons immer eine schnellere Lösung bieten und der Kunde es Ihnen danken wird. Informationen zu bekommen werden von den Kunden bevor sie einen Artikel kaufen ohne Zweifel mit bis zu 70% bei den Umfragen angegeben und machen dazu klare Aussagen. Je genauer und tiefer auf das Produkt eingegangen wird um so mehr steigert sich auch die Kaufabsicht und Treue. Verspielen sie nicht diese Pluspunkte bei Ihren Kunden den die Erwartungen werden dadurch nicht geringer sondern höher werden.

- **SEO - Agenturen bieten sich an für Produktbeschreibung**

Produktbeschreibungen gehören heute in jeden Onlineshop und müssen von den Betreibern mit Argusaugen verbessert und implantiert werden. Ohne diese Artikel bezogene Beschreibung werden Sie mit Ihrem Business auf der Verliererseite landen. Zwischenzeitlich haben sich auch bestimmte SEO-Agenturen diesem Umfeld mit einem großen Zuspruch gesichert. Hier brauch es schon Spezialisten, die sich in der Produktbeschreibung bestens Informiert sehen und dies auch mit dem entsprechenden Content ausschreiben können.

- **Produktbeschreibungen sind im Grunde nichts anderes wie ein Fingerabdruck Ihres Business.**

Pflegen heißt hier die Devise und wo nachgebessert werden kann muss das auch sofort geschehen. Hier sind hinausschieben und vertrösten am falschen Platz und die Konkurrenz wird es Ihnen danken. Wenn sie das hin bekommen, dass der Kunde wenn er auf Ihrer Seite ist das Gefühl bekommt " hier bin ich Richtig ",dann aber nur dann haben Sie alles zur weiteren Umsatzsteigerung beigetragen. Jede aber noch so kleine Information Ihres Produktes wird von den Kunden aufgenommen und die Wertsteigerung Seitens - der Vertraulichkeit wird dadurch erheblich steigen.

Copyright@ Bernd Springer 79539 Lörrach Hartmattenstrasse 55

Powered by FPDF and vBCMS® 1.3.0