

20 Jahre Erfahrung.
Unsere eCommerce-Leistungen.

- ✓ Shop-Erstellung
- ✓ Suchmaschinenoptimierung
- ✓ Suchmaschinenmarketing
- ✓ AdWords
- ✓ eCommerce Beratung
- ✓ Conversion-Optimierung
- ✓ Usability-Optimierung
- ✓ Landingpage-Optimierung

Ich finde dich richtig gut!



RESPONSE GmbH
Neusser Landstraße 80
50769 Köln
Tel.: +49 (0)221 9758165-0
E-Mail: response@response-gmbh.de
www.response-gmbh.de



Mehr Bestellungen. Steigender Umsatz.
Mit unserer Conversion-Optimierung.

Tel.: 0221 9758165-0
Kostenlose Conversion-Analyse

Conversion-Optimierung –
Der entscheidende Baustein zur
Erfolgssteigerung Ihres Onlineshops.





Die Conversion-Beratung der RESPONSE: Wie können Sie mehr Besucher in Käufer umwandeln?

Sie sind bereits seit einiger Zeit mit einem Onlineshop im Internet vertreten und wollen Ihren ROI durch Conversion-Optimierung verbessern? Neben der Bestellung als DIE Conversion gibt es weitere Arten wie Newsletter-Registrierungen und Banner-Klicks.

Teilen Sie uns einfach über die Ankreuz-Felder 1-6 (**1 = sehr niedrig, nein / 6 = sehr hoch, ja**) mit, wie Sie die einzelnen Punkte einschätzen.

Anzahl Conversions/Monat
(Notwendig wären mehr als 80) 1 2 3 4 5 6

Call to Action vorhanden
(Kunden klar den Weg zur Conversion zeigen) 1 2 3 4 5 6

Stolperfallen vorhanden
(Ablenkungen, fehlerhafte Weiterleitungen) 1 2 3 4 5 6

Analysetool vorhanden
(ist notwendig um Erfolg zu vergleichen) 1 2 3 4 5 6

Absprungrate
(Springen viele Käufer im Bestellprozess ab?) 1 2 3 4 5 6

Online-Marketingkosten
(Wie hoch sind Kosten für AdWords, SEO, usw.?) 1 2 3 4 5 6

AB-Test durchgeführt
(unterschiedliche Bestellvorgänge vergleichen) 1 2 3 4 5 6

Sales und Leads steigern.

Die RESPONSE bietet seit 1999 professionelle Dienstleistungen und Beratungsleistungen für Onlineshops. Im Bereich eCommerce ist Conversion-Optimierung unverzichtbar. Durch nachhaltige Conversion-Optimierung werden die Kaufanreize im Shop verbessert. Das verspricht höhere Bestellraten. Zusätzlich wird durch die Optimierung der letzte Zweifel beim potenziellen Käufer beseitigt, sodass er letztendlich den Kauf abschließt. Das bedeutet für Sie, dass Sie mit der gleichen Anzahl an Besuchern mehr Bestellungen generieren können. Ein interessanter Ansatz ist ein AB-Test im Bestellvorgang. Über einen Zufallsgenerator werden Kunden in unterschiedliche Bestellprozesse geschleust. Ein Analysetool findet den erfolgreicherer Prozess.



„Conversion-Optimierung muss nichts Großes sein. Kleine Änderungen wie die Farbe eines Buttons oder die Schriftgröße können schon Auswirkungen haben.“

Léon Hüls
Geschäftsführer RESPONSE GmbH
SEO & SEM Spezialist
Tel.: +49 (0)221 9758165-0

