



WEBDESIGN & ONLINESHOPS  
BRAND DESIGN & GRAFIKDESIGN

# Was Kunden wirklich zum Kauf bewegt – Die 12 wirksamsten Verkaufshebel im Onlineshop

## Der Weg vom Klick zum Kauf

Ob wir ein Produkt kaufen, hängt selten nur vom Preis ab. Emotionen, Vertrauen, Design und „digitale Körpersprache“ beeinflussen unsere Entscheidungen, oft auch unterbewusst. In diesem Guide lernen Sie die effektivsten psychologischen & funktionalen Verkaufstrigger im E-Commerce kennen, die Sie sofort für Ihren Shop umsetzen können.



Ich wünsche Ihnen viel Spaß und Erfolg bei der Umsetzung. Wenn Sie Ihren Shop für mehr Verkäufe fit machen wollen, lassen Sie uns sprechen. Ich nehme mir 30 Minuten Zeit – kostenlos und ohne Verpflichtung.

*Michael Hömke*



## Psychologische Trigger

### 1. Verknappung erzeugt Dringlichkeit

„Nur noch 2 Stück verfügbar!“ – was knapp ist, erscheint wertvoller. Nutzen Sie zeitlich begrenzte Angebote, Lagerhinweise oder Countdown-Timer.

### 2. Social Proof: Was andere kaufen, macht neugierig

„320 Kunden kauften dieses Produkt heute“ – Vertrauen durch Masse. Zeigen Sie Bewertungen, Live-Käufe, Bestseller oder Kundenmeinungen.

### 3. Vertrauenssignale an den richtigen Stellen

Menschen kaufen nur, wenn sie sich sicher fühlen. Sicherheitszertifikate, Rückgaberechte, Zahlungsmethoden & echte Fotos helfen enorm.

### 4. Rabatte und exklusive Deals

Rabatte wirken nicht nur wegen des Preises – sie aktivieren Belohnungssysteme im Gehirn. Nutze Promo-Codes, Bundles oder Treueboni.

## Funktionale Hebel

### 5. Versandkostenfreie Lieferung

Ein Klassiker, reduziert die Kaufhürde massiv.

### 6. Schneller, klarer Checkout

Je weniger Klicks, desto besser. Keine Pflichtregistrierung!

### 7. Vergleichs- und Empfehlungsfunktionen

Hilf Kunden bei der Entscheidung, z. B. mit: „Andere haben sich auch für X interessiert.“

### 8. Benachrichtigung bei Lagereingang

Zeigt wie gefragt ein Artikel ist und informiert den Kunden automatisch bei Lagereingang. Bringt kalkulierbare Verkäufe und mehr Absatz.



## Visuelle & UX-Optimierung

### 9. Professionelles, cleanes Design

Vertrauen entsteht durch visuelle Klarheit, hochwertige Fotos und mobil optimierte Seiten.

### 10. Produktvisualisierung

Zoom, 360°-Ansichten, Anwendungsbilder – Produktgefühl steigert die Kaufabsicht.

### 11. Interaktive Elemente

Konfiguratoren, Filter, Kundenfotos oder Hover-Effekte verbessern das Einkaufserlebnis.

### 12. Personalisierung in Echtzeit

Begrüßung mit Namen, relevante Produktempfehlungen oder Retargeting stärken Bindung.

## Fazit

Kunden kaufen, wenn psychologische & funktionale Hebel zusammenspielen. Nutzen Sie diesen Guide, um Ihre Conversion-Strategie systematisch zu verbessern.



## Warum ich die perfekte Wahl als Servicepartner für Ihren Onlineshop bin:

Seit 2005 arbeite ich mit unterschiedlichen Onlineshops, Sie profitieren also von über 20 Jahren Erfahrung. Heute erstelle und betreue ich für meine Kunden Onlineshops auf der Basis von **Shopware 6, WooCommerce und Gambio**.

### Mein Angebot für Sie:

- Professionelle Onlineshops auf der Basis von Shopware, WooCommerce oder Gambio
- Individuelle Schnittstellen zur Warenwirtschaft
- 100% individuelles Design
- Responsive und Mobil First, für alle Endgeräte
- Schnelle Ladezeiten nach Google PageSpeed Insights
- Erfolgreiche Nutzerführung (Content Design / Customer Journey)
- SEO-optimiertes Onlineshops
- Sichere Installation der Onlinesoftware
- Einweisung in das Shopsystem
- Ganzheitlicher und verständlicher Service und nachhaltige Entwicklung
- Ein durchgängiger Ansprechpartner

Was mich motiviert und nach welchen Grundsätzen ich arbeite, erfahren Sie auf meiner „Über mich“ Seite.

Ich lade Sie herzlich ein, mich bei einem virtuellen Kaffee zu treffen, um Ihre nächsten Schritte für Ihren Onlineshop mit mir zu besprechen. Lassen Sie uns gemeinsam an Ihrem Erfolg arbeiten.



*Michael Hömke*