



RANKIST GMBH
WWW.RANKIST.CH

PRODUKT- DETAILSEITE

DIE PERFEKTE
PRODUKTDDETAILSEITE – SO
WIRD SIE ZUM CONVERSION-
BOOSTER

OFFIZIELLE PARTNERSCHAFT MIT:





Produkt-Detailseite

Eine optimale Produktdetailseite muss den Kunden überzeugen, Vertrauen schaffen und den Kaufprozess so einfach wie möglich gestalten. Sie sollte alle relevanten Informationen klar und strukturiert präsentieren, um spontane Kaufentscheidungen zu erleichtern.

1. Hochwertige Produktpräsentation 📷

Bilder sagen mehr als tausend Worte – und bei einem Online-Shop sind sie das erste, worauf Kunden achten. Mehrere hochauflösende Produktbilder aus verschiedenen Perspektiven, eine Zoom-Funktion oder sogar ein 360°-View helfen dem Käufer, sich ein genaues Bild zu machen.

Falls das Produkt erklärungsbedürftig ist, kann ein kurzes Video die Anwendung oder Vorteile zusätzlich verdeutlichen.

2. Klare Preis- und Versandinformationen 💰

Nichts schreckt Kunden mehr ab als versteckte Kosten. Der Preis sollte deutlich sichtbar sein, ebenso wie mögliche Versandkosten und Lieferzeiten. Falls Rabatte oder Sonderaktionen existieren, gehören diese ebenfalls prominent platziert.

3. Call-to-Action (CTA) – Jetzt kaufen, nicht später! 🛒

Der „In den Warenkorb“-Button muss auffällig und direkt sichtbar sein. Eine farbliche Abhebung hilft, ihn ins Auge springen zu lassen. Besonders gut funktionieren Formulierungen wie „**Jetzt kaufen**“, „**In den Warenkorb**“ oder „**Sofort sichern**“, die eine gewisse Dringlichkeit erzeugen.

✔ Auf Lager - in 2-4 Werktagen bei dir

In den Warenkorb





4. Bundles & Mengenrabatte – Mehr kaufen, mehr sparen! 🎯

Um den durchschnittlichen Warenkorbwert zu steigern, sollte es attraktive Bundle-Angebote geben. Eine Option wie „**2 kaufen, 5 % sparen**“ oder „**3 kaufen, 10 % sparen**“ motiviert den Kunden, direkt eine größere Menge zu bestellen. Diese Rabattmöglichkeiten sollten direkt auf der Produktseite eingebaut sein, z. B. als Schaltflächen neben dem Preis:

- 🛒 **1 Stück** Standardpreis
- 🛒 **2 Stück** 5 % Rabatt
- 🛒 **3 Stück** 10 % Rabatt

Besonders bei Produkten des täglichen Bedarfs oder Verbrauchsartikeln ist das eine effektive Methode, um den Umsatz zu steigern.

Deine Auswahl

<input type="radio"/>	1 Stück	€44,90
<input checked="" type="radio"/>	2 Stück -13% Spare 13%	€78,13 €89,89
<input type="radio"/>	3 Stück -17% Spare 17%	€111,81 €134,79

IN DEN WARENKORB

5. Produktfinder für eine individuelle Beratung 🤖

Falls das Produkt eine gewisse Beratung erfordert, kann ein Quiz dabei helfen, die beste Wahl für den Kunden zu treffen. Besonders in Bereichen wie Hautpflege, Nahrungsergänzung oder Technikprodukten kann das sinnvoll sein. Ein solches Quiz sollte jedoch maximal 2-3 Fragen beinhalten, damit der Kunde nicht abspringt.

6. Alleinstellungsmerkmale (USPs) klar kommunizieren 🌟

Warum sollte der Kunde genau dieses Produkt kaufen? Die wichtigsten Vorteile müssen auf den ersten Blick erkennbar sein. Ob es sich um hochwertige Materialien, besondere Inhaltsstoffe oder eine lange Haltbarkeit handelt – diese Punkte gehören in eine kurze, übersichtliche Liste direkt unter den Titel.

- ✔ Leicht verträglich
- ✔ Gesteigertes Lebensgefühl & mehr Energie
- ✔ 500 mg CBD pro 10 ml
- ✔ Bio Vollspektrum CBD
- 🌿 Reich an Antioxidantien, die zum Zellschutz beitragen
- 🌿 Unterstützt die natürliche Entgiftung des Körpers
- 🌿 Ideal zur Zubereitung von Säften & Smoothies



7. Kundenbewertungen & Social Proof („Happy Clients“) – Vertrauen schaffen

Kunden vertrauen anderen Kunden. Positive Bewertungen sind ein starker Kaufanreiz. Wenn bereits viele zufriedene Käufer existieren, sollte das klar kommuniziert werden. Ein Abschnitt mit „**Über 10.000 zufriedene Kunden**“ oder „**98 % unserer Käufer würden dieses Produkt weiterempfehlen**“ stärkt das Vertrauen in die Marke. Falls es authentische Kundenfotos oder Video-Testimonials gibt, sind diese noch effektiver.



8. Cross-Selling – Mehr Umsatz durch smarte Empfehlungen

Ähnliche oder ergänzende Produkte sollten direkt auf der Produktseite angezeigt werden. Wenn es beispielsweise eine passende Tasche oder Pflegezubehör gibt, sollte der Kunde diese Option sofort sehen. Besonders **Bundles sollten gut sichtbar** sein, da sie sonst oft übersehen werden.

Whirlpool-Zubehör hinzufügen:

	Abdeckungslifter Coverlifter Pro (anschaubar) 399,00 €* + Hinzufügen
	Chlor Starterset All inclusive 185,00 €* + Hinzufügen
	Gecko in.touch2 Wireless Remote Set 349,00 €* + Hinzufügen
	Ondilo ICO in bordeaux – Smartes Wassertestgerät für Swimmingpools und Whirlpools mit Chlor/Brom 359,00 €* 449,00-€* + Hinzufügen
	Gecko-Wärmepumpe 5 kW inkl. Nachrüst-Set für AIDA Smartrelax Whirlpools 2.890,00 €* + Hinzufügen





9. Direkt sichtbarer Rabattcode – Einfach kopieren & sparen! 📄

Ein exklusiver Rabattcode auf der Produktseite kann den Kunden zusätzlich motivieren, sofort zu kaufen. Dieser sollte einfach kopierbar sein, beispielsweise als Box mit dem Text:

🎉 **Rabattcode: SAVE10 – Kopieren & 10 % sparen!**

Falls der Code automatisch im Checkout angewendet wird, kann dies auch direkt kommuniziert werden, z. B. mit einem Hinweis: „**Rabatt wird automatisch im Warenkorb abgezogen!**“

10. Mobile Optimierung – Der Kauf muss auch unterwegs einfach sein 📱

Da viele Kunden mobil shoppen, muss die Produktseite perfekt für Smartphones und Tablets optimiert sein. Eine schnelle Ladezeit, gut platzierte Buttons und eine einfache Navigation sind Pflicht.

Hast du Fragen zu einem der Punkte? Wir unterstützen dich gerne bei der Umsetzung!



Kontaktiere uns:

✉ E-Mail: hello@rankist.ch

☎ Telefon: +41 76 604 55 83

Wir freuen uns auf deine Nachricht! 😊

WWW.RANKIST.CH

