

## Whitepaper

### **Feedoptimierung für ein erfolgreicherer Produktdatenmarketing: Wie Online-Shops ihre Angebote auf Preisvergleichsportalen und Produktsuchmaschinen erfolgreicher vermarkten.**

Autoren:

Jan Schöttelndreier, Chief Sales Officer, become Europe & Pangora GmbH

Sven Himmelsbach, Head of Business Development, Pangora GmbH

#### **Inhaltsverzeichnis**

1. Preisvergleiche im Kaufentscheidungsprozess
2. Zusätzliches Umsatzpotenzial durch Feedoptimierung
3. Basics: Anforderungen an den Produktdatenexport
4. Advanced: Produktdatenoptimierung für bessere Auffindbarkeit der Angebote
5. Professionals: Optimierungstipps für höhere Clickraten, Conversion Rates und Warenkörbe
6. Checkliste
7. Fazit

#### **1. Preisvergleiche im Kaufentscheidungsprozess**

Preisvergleichsportale und Produktsuchmaschinen spielen im Kaufentscheidungsprozess der Internet-Nutzer heute eine wichtige Rolle. Laut aktueller ACTA-Analyse 2009 recherchieren mit 97 Prozent fast alle Online-User Produkte und Dienstleistungen im Internet. 55 Prozent davon nutzen dabei Preisvergleiche.

Für Online-Shops ist das Listing der eigenen Angebote in Preisvergleichsportalen daher zu einem etablierten Marketinginstrument geworden. Shopbetreiber erhalten via Preisvergleich mehr User-Traffic, können zusätzlichen Umsatz generieren, Neukunden gewinnen und nutzen ihre Präsenz auf Preisvergleichen um den Shop im Markt bekannt zu machen. Zu den derzeit ca. 40 relevanten Preisvergleichsbetreibern und -dienstleistern in Deutschland gehören Unternehmen wie Pangora, Billiger.de, Kelkoo oder Shopping.com. Sie sind für Online-Shops Alternative und Ergänzung zu den traditionellen Suchmaschinen und belegen zu relevanten Suchbegriffen häufig Spitzenpositionen im organischen Index der Suchmaschinen. Für Shopbetreiber ist es also sinnvoll, sich mit dem Thema „Optimierung von Produktdatenfeeds für Preisvergleiche“ zu befassen, um diesen Marketing Kanal optimal zu nutzen.

## 2. Zusätzliches Umsatzpotenzial durch Feedoptimierung

Zu den Themen „Optimierung von Online-Shops“, „Auswahl der richtigen Online-Marketing Strategie“ oder „Auswahl des richtigen Preisvergleichsportals“ kann jeder Händler Berge von Literatur wälzen und zahlreiche Meinungen finden.

Geht man nun aber davon aus, dass der Shopbetreiber seine Hausaufgaben gemacht hat, der Shop also auf Sicherheit und Usability optimiert wurde, der passende Preisvergleichs-Anbieter ausgewählt und der Shop für die Teilnahme am Preisvergleich angemeldet wurde - wie kann der Shopbetreiber sein Produktdatenmarketing optimal gestalten? Hier gibt es noch eine entscheidende Lücke sowohl in Bezug auf Hilfestellungen im Web als auch in Bezug auf professionelle Beratungsangebote und spezialisierte Dienstleister.

Im Fokus dieses Whitepapers stehen daher Optimierungsmöglichkeiten beim Produktdatenexport und den daraus generierten Produktdatenfeeds. Schließlich lassen sich durch bessere Feeds signifikant höhere Konversionsraten\* (Conversion Rates, CRs), höhere Warenkörbe und eine günstigere Kosten-Umsatz-Relation\*\* (Cost of Sales) erzielen.

## 3. Basics: Anforderungen an den Produktdatenexport

Das Listing der Angebote im Preisvergleich beginnt für den Shopbetreiber nach der Anmeldung mit einem Produktdatenexport, also der Bereitstellung des sogenannten Produktdatenfeeds. Hier können vom Händler Fehler gemacht werden, die fatale Folgen für die Auffindbarkeit und anschließende Klickrate innerhalb der Preisvergleichsportale und Produktsuchmaschinen haben. Doch mit wenigen Handgriffen können diese vermieden und gleichzeitig signifikante Verbesserungen erzielt werden.

Zunächst ist wichtig, dass die Daten überhaupt vom jeweiligen Anbieter des Preisvergleichs bearbeitet und publiziert werden können, und das am besten vollständig, schnell und ohne langwieriges hin und her. Daher sollte jeder Shopbetreiber darauf achten, die Pflichtenforderungen des jeweiligen Preisvergleichsdienstleiters vollständig zu erfüllen. Außerdem sollten im eigenen Interesse natürlich auch alle Angaben übermittelt werden, die für eine rechtlich einwandfreie Bewerbung der Angebote erforderlich sind – denn in der Regel haftet der Shopbetreiber als Werbetreibender.

**Pflichtfelder** sind bei nahezu allen Preisvergleichsanbietern folgende Angaben:

- Artikelnummer
- Name des Angebots
- Preis
- Kategorie
- Link zum Angebot im Shop

Vom **Gesetzgeber** sind zusätzlich folgende Angaben **gefordert**:

- Endpreis inklusive Mehrwertsteuer
- Versandkosten
- Grundpreis (bei Artikeln, für die die Angabe vorgeschrieben ist)


Für die **Kaufentscheidung relevant** und für eine optimale Darstellung der Angebote dringend zu empfehlen sind folgende Angaben:

- Lieferzeit
- Bildlink
- Hersteller
- Produktcode (EAN, ISBN, PZN, ...)
- Exakter Beschreibungstext für das Angebot

**Angebote in Herren-Oberbekleidung** Sortieren nach: [Angebotsname](#) | [Verfügbarkeit](#) | [Preis](#) | [Händler](#) ▲

Angebote eingrenzen nach:	Preis	Ausführung	Farbe	oder nach:
	unter 70 € (5) 70 € - 100 € (3) über 100 € (3)	Hemd (6) Pullover (6)	Braun (1) Hellblau (2) Blau (4) Grün (1) Marine (1) [ mehr ]	Größe Art Material Händler

---




**Hemd Sergio**

Superleicht in gewaschener Oxford-Qualität. Hellblau mit Kontrastnähten an Kragen und Knopfleiste. FIRE+ICE-Stickerei auf kontrastweißem Band an der linken Manschette. Innenmanschetten in Streifendessin. Länge 78 cm. 100% Baumwolle. Superleicht in g ... [\[ mehr \]](#)


Verfügbarkeit: siehe Shop • Versandkosten: siehe Shop  
\* Preise inkl. MwSt. zzgl. Versand

[Zum Shop](#)

**€ 49,90\***

bei 

---




**Hemd Calvin**

Schmal geschnitten mit Brusttasche. In sportivem Karo mit kontrastierendem Kragensteg und Innenmanschette. Gesticktes Logo am linken Ärmel. Länge 78 cm. Farbe Rot/Multicolour. 100% Baumwolle. Schmal geschnitten mit Brusttasche. In sportivem Karo mit ... [\[ mehr \]](#)

Verfügbarkeit: siehe Shop • Versandkosten: siehe Shop  
\* Preise inkl. MwSt. zzgl. Versand

[Zum Shop](#)

**€ 129,00\***

bei 

*[Angebot ohne Bild – generiert viele Klicks, aber wenig Verkäufe! ]*

Um also möglichst effizient mit Preissuchmaschinen zu arbeiten, sollte der Export mit möglichst allen verfügbaren Produktinformationen konfiguriert und an den jeweiligen Anbieter geliefert werden.

Aus Erfahrung wissen wir, dass zahlreiche Shops hier Probleme haben. Doch der anfängliche Aufwand für die Erstellung eines optimalen Produktdatenfeeds lohnt sich, zumal der Export – ist er einmal richtig eingerichtet und konfiguriert – oft automatisch durchgeführt wird. Und schließlich wäre nichts ärgerlicher, als potenzielle Kunden wegen nicht funktionierender Deeplinks auf Fehlerseiten zu leiten oder wenn die besten Angebote gar wegen ungenauer Namensgebung oder fehlender Beschreibung von den potentiellen Kunden nicht gefunden werden.

Die Produktdatenfeeds können vom Shopbetreiber in der Regel als CSV oder XML Datei per FTP oder HTTP angeliefert werden. Je nachdem, wie häufig sich die Produkte und Angebote des Händlers ändern, muss auch der Produktdaten-Upload aktualisiert werden.

Viele Preisvergleichsdienstleister bieten auf ihrer Website dazu sehr gute Leitfäden mit genauen Spezifikationen und Hilfestellungen an.

#### **4. Advanced: Produktdatenoptimierung für bessere Auffindbarkeit der Angebote**

Wenn die Angebote nun in den Preisvergleichen gelistet sind und der Daten-Upload fehlerfrei funktioniert, welche Möglichkeiten gibt es, um die Auffindbarkeit der Angebote in Suche und Navigation der Preisvergleichsportale zu verbessern?

Vor allem sollte der Shopbetreiber dem Preisvergleichsdienstleister zu jedem Angebot exakte und korrekte Informationen liefern, die es dem Dienstleister ermöglichen, das Angebot in die passende Kategorie innerhalb der eigenen Navigation sowie in die Suche zu integrieren. Dazu bedarf es einer möglichst exakten Kategorisierung jedes einzelnen Angebots. Darüber hinaus gehören Produktcodes wie ISBNs, EANs, MPNs, PZN in einen gut aufbereiteten Produktdatenfeed.

Außerdem sollten die Benennung und die Angebotsbeschreibung so vollständig und genau wie möglich sein. Hier zahlt sich zusätzliche Arbeit aus: die Angebote werden bei Suchanfragen leichter gefunden und insbesondere in Kategorien mit vielen verschiedenen Produkten und Produktvarianten kann eine exakte Beschreibung den entscheidenden Vorteil bringen.

Darüber hinaus sollten die Angebote regelmäßig auf Aktualität und Richtigkeit geprüft werden: Sind die Preise aktuell? Ist die Verfügbarkeit aktuell, Lieferzeiten korrekt? Und vor allem: Funktionieren die Links und erfolgt die Weiterleitung zu den richtigen Angeboten?

The screenshot displays the Pangora marketplace interface for a search query 'EOS'. The search results are categorized into 'Angebote' (Offers), 'Zubehör' (Accessories), 'Verwandte Produkte' (Related Products), and 'Datenblatt' (Specifications). The main list shows six different Canon EOS 5000 camera configurations, each with a price, availability status, and a 'Zur Shop' button. A sidebar on the left provides a 'Suchergebnis zu EOS' (Search results for EOS) with a 'Produktvergleich' (Product comparison) tool and a list of related products.

Logo	Produktname	Preis	Verfügbarkeit
LOGO	Canon EOS 5000 Body Digitalkamera Gehäuse Canon EOS 5000 digitale Spiegelreflexkamera (DSLR) als Body (nur Gehäuse) Version. Die Canon EOS 5000 SLR-Digitalkamera hat 15,1 Megapixel und einen DIGIC 4 Bildprozessor und einen CMOS-Sensor. Die Canon EOS 5000 hat eine innovative Videofunktionen ... [mehr]	614,90 €	2 Tage - Versandkosten: 10,90 €
LOGO	Canon EOS 5000 Body Canon EOS 5000 Body/Canon EOS 5000 Body	575,00 €	Verfügbarkeit: Versandfertig sofort - Versandkosten: 13,41 €
LOGO	Canon EOS 5000 Body EOS 5000 Body / 15,1 Megapixel / Brennweitenverlängerung Faktor: 1,6 / 3 Zoll Display / SD/SD-HC/CF Slot / ISO bis: 3200 / 3,4 Bilder pro Sekunde / RAW und JPEG gleichzeitig / Full HD Video / inkl. EOS 5000 Gehäuse, Augenmuschel, Gehäusedeckel, Trageriemel	697,00 €	Verfügbarkeit: 1-3 Tage - Versandkosten: keine
LOGO	Canon EOS 5000 CANON EOS 5000	542,00 €	Verfügbarkeit: 1 Tag - Versandkosten: 7,90 €
LOGO	Canon EOS 5000 Gehäuse Canon EOS 5000 Gehäuse	574,00 €	Verfügbarkeit: sofort lieferbar - Versandkosten: 4,90 €
LOGO	Canon EOS 5000 BODY Canon EOS 5000 Body	639,00 €	Verfügbarkeit: siehe Shop - Versandkosten: siehe Shop

[Verschiedene Produkte als Suchergebnis und ein ausgewähltes Produkt mit Angeboten]

Und zu guter Letzt, auch wenn es selbstverständlich sein sollte: Rechtschreibung und Grammatik beachten!

## 5. Professionals: Optimierungstipps für höhere Clickraten, Conversion Rates und Warenkörbe

Die Qualität der Veröffentlichung und vor allem die Performance der Kampagne kann durch die Bereitstellung zusätzlicher Produktinformationen deutlich gesteigert werden. Oft sind es diese zusätzlichen Angaben, die über eine gute Platzierung und optimale Präsentation der Angebote entscheiden. Ein gutes Beispiel sind die so genannten Promotexte.

Diese dienen dazu, bestimmte Angebote oder Aktionen in den Ergebnislisten hervorzuheben. Das könnte z. B. ein Gutschein für den Erstkauf sein.



[Angebot mit Promotext]

Üblicherweise haben Anbieter von Preisvergleichen dazu genaue Vorgaben, welche Art von Texten hier zulässig ist. Beispielsweise ist die übermäßige Nutzung von „!!!!“ oftmals untersagt. Weitere Informationen zu Promotexten und möglichen weiteren hilfreichen Zusatzinformationen bekommt man vom jeweiligen Anbieter.

Darüber hinaus ist eine detaillierte Analyse der Shopstatistiken der Schlüssel zu einer erfolgreichen Preisvergleichs Kampagne. Welche Angebote werden geklickt und welche nicht? Welche davon generieren viel Umsatz und welche nicht? Besonders die viel geklickten Angebote, die aber verhältnismäßig wenig Umsatz generieren, sollten genau unter die Lupe genommen werden. Ist bei diesen Angeboten die Darstellung optimal? Sind Preise, Lieferzeiten und –kosten konkurrenzfähig?

Zu bedenken ist auch, dass Produkte, die falsch oder schlecht dargestellt werden, oftmals nur deswegen wenig geklickt und nicht gekauft werden. Auch hier ist eine Analyse und anschließende Optimierung sinnvoller, als die Angebote aus dem Feed zu nehmen. Vielleicht werden gerade diese Angebote einige Wochen später relevant und der Shopbetreiber verspielt Umsatzpotential.


Als Beispiel seien hier Saisonartikel genannt: wenn Snowboards im Sommer selten geklickt und aus dem Feed entfernt werden, muss rechtzeitig daran gedacht werden, diese zur Wintersaison wieder in den Feed zu integrieren.

Sollten Angebote oder gar ganze Kategorien aus dem Feed entfernt werden, müssen regelmäßig Tests zur Wiederaufnahme durchgeführt werden. Allerdings ist vor einer solchen Maßnahme eine genauere Betrachtung zu empfehlen: Zunächst sollten die Angebote mit niedrigen Preisen und/oder Margen entfernt werden, da hier das Risiko am größten ist, dass der Ertrag nicht ausreicht, um die Kosten der jeweiligen Kampagne zu decken. So lassen sich die Kosten spürbar senken, ohne dass der Umsatz leidet.

Umgekehrt ist es natürlich sinnvoll, bei gut funktionierenden Angeboten oder Kategorien den Feed zu ergänzen und mehr ähnliche oder verwandte Angebote aufzunehmen. Gegebenenfalls sollte auch darüber nachgedacht werden, das Shopsortiment in diese Richtung zu erweitern.

Erwähnt sei hier noch, dass sich der Händler auf Preisvergleichsportalen nicht nur einem reinen PREIS-Vergleich stellt. Auch die Qualität der Bebilderung, die Professionalität des Logos und andere „weiche“ Kriterien spielen eine entscheidende Rolle bei der Kaufentscheidung. Der Händler sollte also auch seine Mitbewerber betrachten. Die Erfahrung zeigt, dass der Kunde im besten Shop kauft und nicht den günstigsten Preis wählt!

**Produkt-Details**



[ Größeres Bild ]

**Canon EOS 1000D**

Typ: Digitale Spiegelreflexkamera - Typ: Digitale Spiegelreflexkamera -  
Effektive Pixel: 10.1 Mpx - Effektive Pixel: 10.1 Mpx - Größe des LCD-Monitors:  
2.5 Zoll - Größe des LCD-Monitors: 2.5 Zoll - Secure Digital Card

Preisentwicklung anzeigen

17 Angebote gefunden

413,00 € bis 890,90 €

Finanzieren mit eGy Credit

**Angebote**
Zubehör
Verwandte Produkte
Datenblatt

1 - 10 von 14 Händlern Sortieren nach: Verfügbarkeit Preis Händler

In Angeboten suchen:

LOGO

Händler-Info

**Canon EOS 1000D 2766B065**

Produktbeschreibung: Canon EOS 1000D - Digitalkamera  
Produkttyp: Digitalkamera - SLR mit Live View-Modus  
Abmessungen (Breite x Tiefe x H?): 12.6 cm x 6.2 cm x 9.8 cm  
Gewicht: 450 g Unterst?er Flash-Speicher: SD Memory Card,  
SDHC-Speicherkarte Sensor ... [mehr ]

Verfügbarkeit: Auf Lager - 2-3 Tage · Versandkosten: 5,95 €

527,00 €

\* inkl. MwSt.  
zzgl. Versand

Zum Shop

LOGO

Händler-Info

**Canon Digitalkamera Canon EOS 1000D mit EF-S 18-55DC Obj.**

Die bemerkenswert preisgünstige Canon EOS 1000D vereint innovative Spitzentechnologie mit intuitiver Bedienung, der 10,1 Megapixel CMOS-Sensor sorgt für atemberaubende Bilder. Der 10,1 Megapixel CMOS-Sensor sorgt für präzise, rauscharme Bilder und ... [mehr ]

Verfügbarkeit: Artikel wird für Sie beim Lieferanten bestellt. ·  
Versandkosten: 6,90 €

462,10 €

\* inkl. MwSt.  
zzgl. Versand

Zum Shop

*[Oft wird zugunsten schneller Verfügbarkeit ein höherer Preis in Kauf genommen]*

Die oben genannten Punkte können sicher nur einen kleinen Einblick über die gängigsten Optimierungsmöglichkeiten bieten. Wir empfehlen jedem Shopbetreiber, den jeweiligen Preisvergleichsanbieter direkt zu kontaktieren und mit ihm zu besprechen, welche Optimierungsmöglichkeiten für seinen Shop und sein Sortiment sinnvoll sind.

### Über den Feed hinaus...

Auch wenn diese Daten nicht im Feed vorhanden sind sondern in der Regel über einen Login-Bereich gepflegt werden: Händler sollten jede Möglichkeit nutzen, ihren Shop gut zu präsentieren. Die meisten Preisvergleiche bieten die Möglichkeit, Shopadresse, Zahlungsmöglichkeiten und das Shoplogo darzustellen. Damit kann der Händler Vertrauen beim User schaffen.

**Produkt Details**

**Canon EOS 1000D**  
 Typ: Digitale Spiegelreflexkamera - Typ: Digitale Spiegelreflexkamera -  
 Effektive Pixel: 10.1 Mpx - Effektive Pixel: 10.1 Mpx - Größe des LCD-Monitors:  
 2.5 Zoll - Größe des LCD-Monitors: 2.5 Zoll - Secure Digital Card

17 Angebote gefunden  
 413,00 € ~~890,00 €~~

**Der Pangora Shop**

**Anschrift**  
 Pangora GmbH  
 Neureuter Straße 37A  
 76137 Karlsruhe  
 Fon: +49 721 602 900 000  
 Fax: +49 721 602 900 000  
 E-Mail: info@pangora.com

**pangora** Shop : **Der Pangora Shop**

**Zahlungsarten** Euro

<input checked="" type="checkbox"/> Visa	<input checked="" type="checkbox"/> Euro-Mastercard	<input type="checkbox"/> American Express
<input type="checkbox"/> Diners	<input type="checkbox"/> Barnachnahme	<input type="checkbox"/> Vorkasse
<input checked="" type="checkbox"/> Rechnung	<input type="checkbox"/> Lastschrift	<input checked="" type="checkbox"/> Finanzkauf
<input type="checkbox"/> Paysafecard	<input type="checkbox"/> PayPal	<input type="checkbox"/> Sonstige

**Versandarten**

<input checked="" type="checkbox"/> Post/DHL	<input type="checkbox"/> UPS	<input type="checkbox"/> DPD
<input type="checkbox"/> GLS	<input type="checkbox"/> Hermes	<input type="checkbox"/> German Parcel
<input type="checkbox"/> TNT Express	<input type="checkbox"/> International	

[Vollständige Shopinformationen helfen schon bevor das Angebot geklickt wurde! ]

Bei der Beantwortung weiterer Fragen hilft bei vielen Anbietern von Preisvergleichen ein kompetenter Kundenservice. Möchte man das Maximum herausholen, sind eine enge Zusammenarbeit und ein guter direkter Kontakt zum jeweiligen Anbieter sicher der beste Weg.

## 6. Checkliste:

- Ist der Feed sauber formatiert und genügt den Anforderungen des jeweiligen Preisvergleichs?
- Verlinken die Deeplinks im Feed auf das korrekte Angebot?
- Hat jedes Angebot im Feed ein Bild?
- Stimmen die Preise im Feed mit denen im Shop überein?
- Sind die Versandkosten ausgewiesen und konkurrenzfähig?
- Sind die Angebote aussagekräftig benannt?
- Stehen in den Beschreibungstexten alle nötigen Informationen?
- Findet der Kunde bereits im Preisvergleich alle Informationen über den Shop (Anschrift, Zahlungsmöglichkeiten, Versandart, Kontakt)?
- Verfüge ich über ein ansprechendes Shoplogo, welches auch in der verkleinerten Darstellung im Preisvergleich eine gute Visitenkarte für mich ist?
- Überprüfe ich regelmäßig die Performance meiner Angebote und optimiere die Artikelliste?

## 7. Fazit

Die Optimierung der Produktdatenfeeds kann für Shopbetreiber sehr zeitintensiv und mühselig sein, die Ergebnisse sind aber sehr lohnend! In diesem Whitepaper werden Ansätze skizziert, die als Denkanstöße dienen sollen und um aufzuzeigen, wie viel Potenzial in der Optimierung von Produktdatenfeeds steckt.

*\*Formel Conversion Rate, CR: (Sales/Klicks)\*100*

*\*\*Formel Kosten-Umsatz-Relation, KUR: (Werbekosten\*100)/Nettoumsatz*

### Kontakt:

Pangora GmbH

Neureuter Straße 37a

76185 Karlsruhe

[www.pangora.com](http://www.pangora.com)

phone +49 721 602 900 0

fax +49 721 602 900 123

[contact@pangora.com](mailto:contact@pangora.com)