



LÖWENSTARK®
ONLINE MARKETING



**Kostenloses
Whitepaper**



Best Practices
für Produktdetailseiten im

E-COMMERCE SEO

Inhaltsverzeichnis

Warum sind optimierte Produktdetailseiten entscheidend?

Kernelemente einer erfolgreichen Produktseite	3
---	---

Best Practices nach Branchen

Elektronische Geräte	4
Fashion	6
Beauty	8
Online-Apotheke	10
Lebensmittel	11
Möbel	12
Fazit	13



Warum sind optimierte Produktdetailseiten entscheidend?

Produktdetailseiten gehören zu den wichtigsten Seiten im E-Commerce, denn sie entscheiden darüber, ob ein Besuch in eine Conversion umgewandelt wird. Gleichzeitig dienen sie als SEO-Zielseiten und tragen maßgeblich zur Sichtbarkeit in Suchmaschinen bei. Eine gut strukturierte, nutzerfreundliche und überzeugende Produktseite kann nicht nur den Umsatz Ihres Online-Shops steigern, sondern auch die Kundenzufriedenheit und -bindung erhöhen.



Klare Struktur und schnelle Ladezeit

Nutzer erwarten schnelle Orientierung. Eine logische Gliederung und kurze Ladezeit sind Voraussetzungen für eine gute User Experience



Aussagekräftige Produktbilder & Videos

Hochwertige, zoombare Bilder und Anwendungsvideos helfen, das Produkt besser zu verstehen und emotionale Kaufanreize zu setzen.



Vertrauensbildende Elemente

Kundenbewertungen, Gütesiegel und transparente Informationen zu Versand, Rückgabe und Zahlarten erhöhen die Glaubwürdigkeit.



Suchmaschinenoptimierter Content

Titel, Meta-Angaben, strukturierte Daten und eine gute Textqualität mit relevanten Keywords sorgen für Sichtbarkeit.



Mobile Optimierung

Für einen optimalen Bestellprozess auf mobilen Endgeräten, muss das Layout responsiv und intuitiv bedienbar sein.

Best Practices nach Branchen

Beispiel 1

Elektronische Geräte



Sticky-CTA-Button

Ein auffällig platzierter „Jetzt kaufen“-Button, der auch beim Scrollen immer sichtbar bleibt, sorgt dafür, dass der Kaufprozess jederzeit schnell und einfach zugänglich ist.

Schnelle Kontaktaufnahme

Ein integrierter Chat oder eine Hotline ermöglicht es dem Kunden, bei Fragen direkt mit dem Kundenservice zu interagieren – das steigert das Vertrauen und die Kaufbereitschaft.

Produktvideos und Produktbeschreibung

Die Produktseite enthält Videos, die das Produkt in Aktion zeigen, sowie eine detaillierte, SEO-optimierte Beschreibung, die dem Kunden alle wichtigen Informationen auf einen Blick liefert und gleichzeitig die Auffindbarkeit in Suchmaschinen verbessert.

Lieferzeiten und Zahlungsmöglichkeiten

Wichtige Informationen, wie etwa Lieferzeiten und akzeptierte Zahlungsmethoden, sind klar und im sichtbaren Bereich der Seite platziert. So erhält der Kunde sofort eine Übersicht, ohne lange suchen zu müssen.

Kundenbewertungen & Vertrauenswürdigkeit

Kundenbewertungen und -rezensionen werden prominent angezeigt. Positive Bewertungen erhöhen das Vertrauen der Neukunden in die Qualität des Produkts und die Seriosität des Anbieters.

Beratung wie im Markt

Hast du Fragen zu diesem Produkt? Lass dir von einem unserer Live-Berater helfen.

Jetzt zur Live-Beratung



421,89 €

inkl. MwSt. versandkostenfrei

● **Lieferung nach Hause**

13.08.2025 - 14.08.2025

+ 0,- €

● **Marktabholung heute ab 11:31 Uhr**

MediaMarkt Berlin Leipziger Platz

Markt ändern

4.2 ★ ★ ★ ★ ☆ (764) ⓘ

5 ☆  (492)

4 ☆  (112)

3 ☆  (55)

2 ☆  (5)

Best Practices nach Branchen

Beispiel 2

Elektronische Geräte



Hervorgehobener reduzierter Preis

Ein stark sichtbarer Rabatt oder ein reduzierter Preis wird durch auffällige Farben oder Schriftgrößen hervorgehoben, um den Eindruck eines guten Deals zu verstärken.

-29 % ~~UVP: 849,00 €~~
599,00 € ⓘ 🧮

Sticky-Warenkorb-Button mit Icon

Der Call-to-Action-Button (CTA) für den Kauf wird mit einem erkennbaren Icon wie einem Einkaufswagen kombiniert und bleibt beim Scrollen immer sichtbar.

Darstellung der Produkt-USPs

Die wichtigsten Verkaufsargumente (Unique Selling Points, USP) des Produkts, wie z.B. besondere Funktionen oder Vorteile, werden klar und übersichtlich in Stichpunkten dargestellt.

Die Besonderheiten des ASUS Vivobook

- ✓ Leistungsstarker Intel® Core™ i7-1355U Prozessor
- ✓ 15,6"-Full HD Auflösung (1920 x 1080 Pixel)
- ✓ 16 GB Arbeitsspeicher und blitzschneller 1000 GB SSD
- ✓ Windows 11 Home

Ausführlicher Produkttext

Der Produkttext wird durch Bilder und Grafiken unterstützt, um die wichtigsten Informationen visuell darzustellen und das Produkterlebnis zu verbessern.



ASUS

ASUS Vivobook 15 Stylisher Allrounder

Größer, leistungsstärker, Vivobook

Das 15 Zoll große Display ist das Markenzeichen des ASUS Vivobook 15. Unterstützt wird es von der starken Leistung des Intel® Core™ i7-1355U Prozessors und einer integrierten Prozessorgrafik mit Intel® Xe Graphics meistern deine Aufgaben. Dazu kommen 16GB DDR 4 Arbeitsspeicher für müheloses Multitasking und ein extra großer SSD-Speicher für schnellen Datentransfer. Damit ist das Vivobook 15 das passende Notebook für alle Bereiche deines Lebens.

Best Practices nach Branchen

Beispiel 1

Fashion



Auffälliger CTA-Button

Ein klarer und auffälliger Call-to-Action-Button, wie „In meine Tasche“, zieht die Aufmerksamkeit des Besuchers auf sich und fordert zur Handlung auf.

FARBE: Bunt

GRÖSSE:

[Größentabelle](#)

Bitte auswählen

IN MEINE TASCHE



Hochwertige Produktbilder und Produktvideos

Die Produktbilder sind von hoher Qualität, bieten Detailansichten und zeigen das Produkt aus verschiedenen Perspektiven. Ein Produktvideo zeigt das Produkt im Einsatz, um den Kunden einen besseren Eindruck zu vermitteln.

Cross-Selling durch Teaser weiterer Produkte

Weitere Produkte, die gut zum Artikel passen, werden auf der Produktseite angezeigt. So wird dem Kunden die Möglichkeit gegeben, weitere Einkäufe zu tätigen, ohne die Seite zu verlassen.

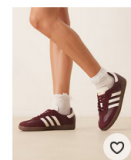
ANDERE KAUFTEN AUCH

Erfahre mehr darüber, wie diese Produkte in der Rangliste platziert werden



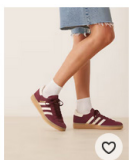
adidas Originals –
Handball Spezial –...

110,00 €



adidas Originals – Samba
OG – Sneaker in...

120,00 €



adidas Originals –
Handball Spezial –...

110,00 €



ASOS DE
Cropped

14,99 €

Lieferinformationen direkt sichtbar

Informationen zu Lieferzeiten, Versandkosten und Rückgaberechten sind im sichtbaren Bereich der Seite integriert, um Transparenz zu schaffen.

Best Practices nach Branchen

Beispiel 2

Fashion



Sticky-CTA-Button zur direkten Interaktion

Der Call-to-Action-Button bleibt während des Scrollens immer sichtbar und sorgt dafür, dass der Kunde schnell und einfach auf den „Jetzt kaufen“-Button zugreifen kann.

Qualitative Produktbilder

Neben den Standardbildern werden auch Nahaufnahmen oder Bilder von Models genutzt, um das Produkt in verschiedenen Kontexten zu zeigen, wodurch die Kaufentscheidung positiv beeinflusst wird.

Zusammenfassung der Produktvorteile

Die Produktvorteile werden durch Icons hervorgehoben und in kurzen Bullet-Points dargestellt, was dem Kunden hilft, die wichtigsten Informationen schnell zu erfassen.



Handwerkskunst Made in Portugal



Bio-Qualität Musselin aus Bio-Baumwolle

Chat-Fenster mit FAQs und Kontaktoptionen

Ein Chat-Fenster ermöglicht es dem Kunden, schnell Fragen zu stellen, und bietet gleichzeitig einen Link zu den häufig gestellten Fragen (FAQs), sodass der Kunde selbstständig Antworten finden kann.

Teaser für weitere Produkte

Der Kunde wird direkt auf der Produktseite zu verwandten oder ergänzenden Produkten geführt, die ihn möglicherweise ebenfalls interessieren.

MANGO ASSISTANT



Ich nutze künstliche Intelligenz und werde jeden Tag besser. [Mehr](#)

M Hallo! Fragen Sie nach Ihrer Bestellung, kreieren Sie Looks oder lassen Sie sich von den neuesten Trends inspirieren.

Welche Versandarten und -zeiten gibt es?

Wie kann ich eine Bestellung umtauschen oder zurückgeben?

Frische Sommertrends

Best Practices nach Branchen

Beispiel 1

Beauty



SEO-optimierter Text und Produktvideo

Die Produktbeschreibung enthält relevante Keywords für die Suchmaschinenoptimierung (SEO), sodass das Produkt in Suchmaschinen besser gefunden wird. Ein Produktvideo zeigt die Anwendung und die Ergebnisse des Produkts.

Sticky-CTA-Button

Der Call-to-Action-Button bleibt immer sichtbar, um dem Kunden den Kaufprozess jederzeit zu ermöglichen, ohne dass er nach dem Button suchen muss.

Cross-Selling durch Produktempfehlungen

Empfohlene Produkte, die gut zum gekauften Artikel passen, werden prominent auf der Seite angezeigt, um das Einkaufserlebnis zu erweitern und den Umsatz zu steigern.

Klare Übersicht der Produktvorteile

Die Vorteile des Produkts werden in einer übersichtlichen Liste dargestellt, begleitet von Icons, die die Informationen visuell unterstützen und schnell verständlich machen.

- ✓ klärendes Gesichtswasser für einen reinen, ebenmäßigen Teint
- ✓ reguliert die Talgproduktion und wirkt antimikrobiell
- ✓ mit 1% Zink PCA, 4% Niacinamid und Bio-Schachtelhalm-Extrakt

🛒 29,90 € - Einmalig Kaufen



KEIN MIKROPLASTIK



KEINE DUFTSTOFFE



KEINE SILIKONE



KEINE PARABENE



ANIMAL FRIENDLY



KEINE FÜLLSTOFFE

Best Practices nach Branchen

Beispiel 2

Beauty



Bullet Points und Icons verdeutlichen Produktbeschreibung und Vorteile

Die Produktbeschreibung wird durch Bullet Points und Icons übersichtlich und verständlich dargestellt, sodass der Kunde schnell erfassen kann, warum dieses Produkt für ihn die richtige Wahl ist.

Hervorhebung von Produktinformationen

Besondere Merkmale wie Inhaltsstoffe, Hauttypen, für die das Produkt geeignet ist, oder Anwendungshinweise werden hervorgehoben, damit der Kunde sofort alle wichtigen Informationen sieht.

DEINE VORTEILE

-  Schnelle Lieferung 1-2 Werktage Lieferzeit
-  Versandkostenfrei ab 34,95 €
-  2 Gratis-Proben ab 10 €*

Produktempfehlungen zur Verkaufsförderung

Auf der Produktseite werden ergänzende Produkte gezeigt, die das Einkaufserlebnis abrunden und den Verkauf fördern.



Best Practices nach Branchen



Beispiel 1

Online-Apotheke

Klare Darstellung der Produktvorteile

Die Produktvorteile werden in übersichtlichen Bullet Points aufgeführt, die dem Kunden helfen, auf einen Blick zu erfassen, warum dieses Produkt für ihn geeignet ist. Dies erhöht die Transparenz und erleichtert die Entscheidung.

Übersichtliche Produktinfos mit Icons

Wichtige Informationen wie Inhaltsstoffe, Anwendungsgebiete und Dosierung werden mit klaren Icons hervorgehoben, sodass der Kunde diese schnell erkennen kann. Icons sorgen dafür, dass die Seite visuell ansprechend bleibt und gleichzeitig alle relevanten Infos zugänglich sind.

Schnelle und einfache Kontaktmöglichkeiten

Die Seite bietet einfache und schnelle Möglichkeiten, den Kundenservice zu erreichen – sei es per Chat, E-Mail oder Telefon. Ein gut erreichbarer Support sorgt für Vertrauen und stärkt die Kundenbindung, besonders in einem sensiblen Bereich wie der Gesundheit.

Vertrauenswürdige Zertifikate und Siegel

Die Anzeige von Sicherheitszertifikaten und vertrauenswürdigen Qualitätssiegeln schafft Vertrauen, insbesondere in der Gesundheitsbranche, wo Kunden sicherstellen wollen, dass die Produkte zuverlässig und sicher sind.

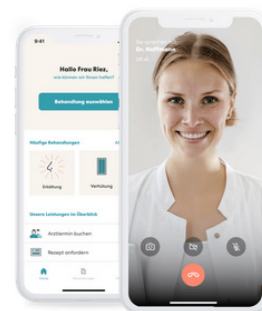
- ✓ Schneller einschlafen & besser durchschlafen
- ✓ Unterstützung des natürlichen Schlafzyklus
- ✓ Schlaftablette (Nahrungsergänzungsmittel) mit 2-Phasen-Freisetzungsprozess

PZN
18728802

Darreichungsform
Tabletten

Marke
Dr. Theiss

Hersteller
Dr. Theiss Naturwaren GmbH



Können wir Ihnen helfen?



Best Practices nach Branchen



Beispiel 1

Lebensmittel

Integration von Kundenbindungsprogrammen

Kunden werden für ihre Einkäufe mit Belohnungen oder Punkten belohnt, die sie für zukünftige Käufe einlösen können. Die Integration eines Kundenbindungsprogramms, wie etwa Payback-Punkte, steigert die Kundenbindung und motiviert zu wiederholten Käufen.

Inhalt: 4,5 l (12,61 € / 1 Liter)
inkl. MwSt. zzgl. [Versandkosten](#)

1

IN DEN WARENKORB

Sofort versandfertig, Lieferzeit ca. 1-3 Werktage



Mit **Weinfreunde+** sammelst du
mindestens **114 Punkte** für dieses
Produkt

Anmelden

Auffällige Preisgestaltung mit Akzentfarben

Der Preis des Produkts wird durch Akzentfarben oder besondere Schriftgrößen hervorgehoben, um dem Kunden sofort ins Auge zu springen. Diese visuelle Hervorhebung sorgt dafür, dass der Kunde den Preis schnell wahrnimmt, was besonders bei Angeboten oder Rabatten von Vorteil ist.

Detaillierte Produktbeschreibung mit Herkunftsangabe

Neben einer detaillierten Produktbeschreibung werden Informationen zur Herkunft und Qualität des Produkts angegeben. Das ist besonders im Lebensmittelsektor wichtig, da immer mehr Kunden auf Herkunft und nachhaltige Produktion achten.

Nährwertangaben und Allergiehinweise

Transparente Nährwertangaben und Hinweise zu Allergenen oder Inhaltsstoffen sind auf der Produktseite klar und gut sichtbar platziert, um den Anforderungen der Kunden gerecht zu werden und gesundheitliche Bedenken zu adressieren.

Best Practices nach Branchen

Beispiel 1

Möbel



3D-Ansicht für die Produktdarstellung

Durch die Integration einer 3D-Ansicht des Produkts können Kunden das Möbelstück aus verschiedenen Perspektiven betrachten. Diese Funktion bietet eine detaillierte Visualisierung und hilft den Kunden, sich das Produkt besser vorzustellen, was das Vertrauen in die Kaufentscheidung stärkt.

Hervorhebung des Preises

Der Preis des Möbelstücks wird durch Akzentfarben, wie etwa Rot oder Gelb, deutlich hervorgehoben. Diese visuelle Hervorhebung sorgt dafür, dass der Preis sofort ins Auge fällt und das Gefühl eines attraktiven Angebots vermittelt wird.

Produktvarianten und -optionen deutlich darstellen

Bei Möbeln gibt es oft verschiedene Varianten, wie Farben, Materialien oder Größen. Diese Optionen werden klar und einfach auswählbar dargestellt, um den Kunden zu helfen, die für sie passende Variante schnell zu finden.

Kundenbewertungen und Tipps zur Nutzung

Kundenbewertungen und praktische Tipps zur Nutzung des Möbelstücks (z. B. „ideal für kleine Wohnungen“ oder „perfekt für moderne Interieurs“) werden prominent auf der Seite angezeigt. Dies hilft den Kunden, sich zu orientieren und die Entscheidung zu treffen.



Probiere es bei dir zu Hause aus

Scanne diesen QR-Code, um ihn bei dir zu Hause anzusehen



ZEBRASÄV

Hängeleuchte, weiß/Kunststoff, 46 cm

4.00 €

Preis inkl. MwSt.*

*zzgl. Lieferkosten oder Click & Collect
Bereitstellungskosten

Fazit

Erfolgreiche Produktseiten sind im E-Commerce kein Zufall – sie entstehen durch gezielte Optimierungen und eine konsequente SEO-Strategie. Eine ideale Produktseite kombiniert nutzerorientierte Inhalte, technische Grundlagen und klare Kaufanreize. Dabei sind schnelle Ladezeiten, hochwertige Produktbilder und eine optimierte mobile Ansicht essenzielle Bausteine für langfristigen Erfolg.

Im dynamischen Umfeld des E-Commerce gilt: Wer seine Kunden und die Anforderungen der Suchmaschinen gleichermaßen im Blick behält, wird langfristig sichtbar bleiben, wertvollen Traffic generieren und messbare Umsätze steigern.





LÖWENSTARK®
ONLINE MARKETING

Löwenstark Online-Marketing GmbH

Best Practices für Produktdetailseiten im E-Commerce SEO

Autor: Pia Krause

Lektorat: Kathrin Wollschläger

Grafik & Design: Erich Gushakowski

Version: 1 – August 2025