KONTOR4
Agentur für neue Medien

E-BOOK

Alles über Google Shopping

Wie Google Shopping funktioniert, wie Sie Ihre Produkte kostenlos zeigen und wann sich Shopping-Anzeigen lohnen

Für Online-Händler und Geschäfte mit Ladenlokal: Merchant Center, kostenlose Produkteinträge, Shopping-Kampagnen und Tipps. Dazu, wie Kaufinteressierte Google Shopping nutzen.

0 €
kosten die kostenlosen Produkteinträge

1 Konto
im Google Merchant Center ist der Start

Anzeigen
für noch mehr Reichweite oben in der Suche

INHALT

Was Sie hier erwartet

Google Shopping ist ein Dienst von Google, mit dem man nach Produkten suchen und die Preise verschiedener Händler vergleichen kann. Für Unternehmen und Online-Händler ist Google Shopping wichtig, um ihre Produkte in der Google-Suche sichtbarer und attraktiver für (Neu-)Kund:innen zu machen.

1 **Was ist Google Shopping?** GRUNDLAGEN

2 **Google Shopping für Unternehmen** HÄNDLER

3 **Die Vorteile von Google Shopping** NUTZEN

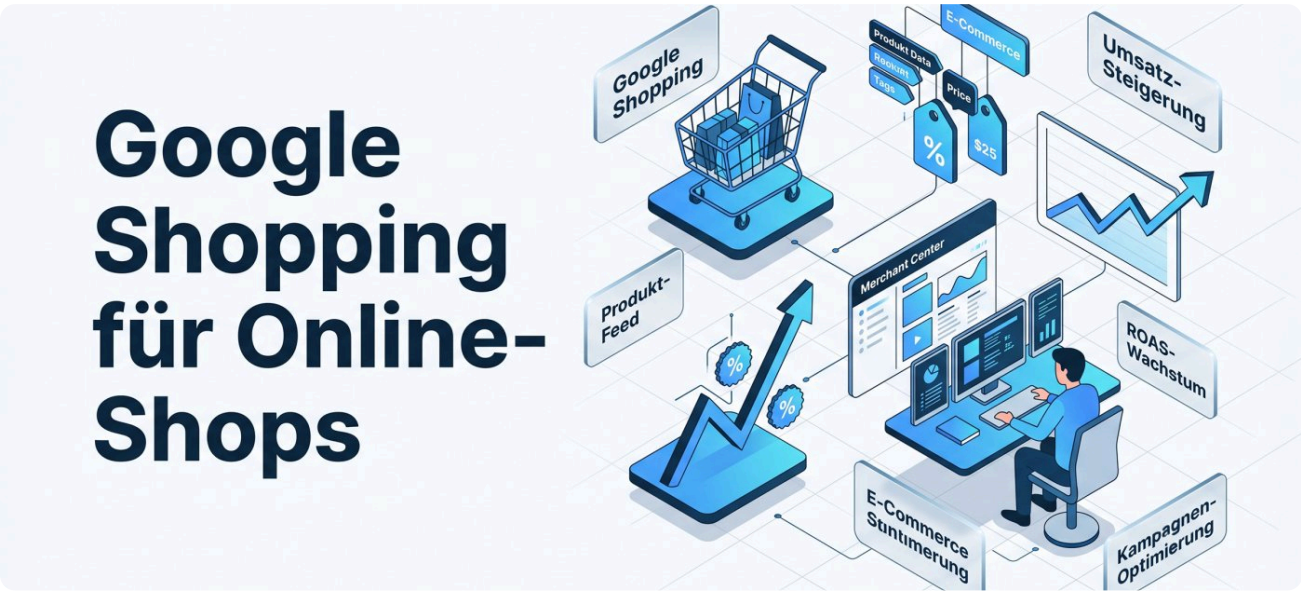
4 **Alles über Google-Shopping-Anzeigen** WERBUNG

5 **Google Shopping für Kaufinteressierte** DIE ANDERE SEITE

GRUNDLAGEN

Was ist Google Shopping?

Wer bei Google nach einem Produkt sucht, sieht oft schon in den normalen Suchergebnissen Produktbilder mit Preis und Händler, außerdem im Reiter „Shopping“, in der Bildersuche und zunehmend in Googles KI-Antworten. Die Ergebnisse lassen sich nach Preis, Marke, Farbe und mehr filtern.



Klickt man auf ein Angebot, sieht man weitere Informationen wie Fotos, Details und Bewertungen. Wer kaufen möchte, wird zur Website des Händlers weitergeleitet und schließt den Kauf dort ab. Google Shopping ist also kein Marktplatz und kein eigener Laden, sondern eine Produktsuche, die zu den Shops führt.

Wie funktioniert Google Shopping?

Vereinfacht gesagt sammelt Google Produktdaten, die Händler im Google Merchant Center bereitstellen oder die Google auf deren Websites findet. Diese Daten werden in einer durchsuchbaren Datenbank organisiert und regelmäßig aktualisiert. Sucht jemand nach einem Produkt, zeigt Google passende Angebote.

HÄNDLER

Google Shopping für Unternehmen

Ist Google Shopping für Unternehmen kostenlos?

Ja, mit den sogenannten kostenlosen Produkteinträgen. Es fallen keine Einrichtungsgebühren an, und Sie brauchen dafür kein Google-Ads-Konto. Sie erstellen lediglich ein Konto im Google Merchant Center und hinterlegen Ihre Produktdaten. Dann kann Google Ihre Angebote anzeigen. Wer zusätzlich prominente Plätze möchte, schaltet Shopping-Anzeigen, die pro Klick bezahlt werden.

Muss ich ein Online-Händler sein?

Nein. Auch Geschäfte mit Ladenlokal können ihre Produkte zeigen. Mit lokalen Produkteinträgen sehen Kund:innen, dass ein Artikel bei Ihnen vor Ort vorrätig ist, auch in Google Maps und im Unternehmensprofil. Dafür brauchen Sie zusätzlich Angaben zum Bestand pro Geschäft, die viele Kassensysteme liefern können.

Wie richte ich Google Shopping ein?

1. ### Merchant-Center-Konto erstellen
   Unter merchants.google.com, mit einem Google-Konto, das dem Unternehmen gehört.

2. ### Website bestätigen
   Shop-Angaben, Versandkosten und Rückgabebedingungen hinterlegen.

3. ### Produktdaten hinzufügen
   Per Datei (Datenfeed), über eine Schnittstelle Ihres Shopsystems (z. B. Shopware, Shopify, WooCommerce) oder indem Google die Produkte automatisch von Ihrer Website liest.

4. ### Prüfung abwarten
   Google prüft Shop und Produkte. Danach können Ihre Einträge erscheinen. Und das war's!

NUTZEN

Die Vorteile von Google Shopping

Ein größeres Publikum erreichen

Potenzielle Kund:innen finden Ihre Angebote genau dann, wenn sie bei Google nach Produkten suchen.

Mehr Besucher:innen auf Ihrer Website

Google Shopping ist wie ein Schaufenster. Stimmen Interesse und Preis, kommen die Besucher:innen direkt in Ihren Shop.

Mehr Umsatz

Mehr Reichweite und mehr Besuche führen zu mehr Verkäufen.

Zeit und Geld sparen

Produkte einmal sauber hinterlegen, und sie erscheinen an vielen Stellen bei Google.

Wie werden meine Produkte angezeigt?

Ihre Produkte erscheinen, wenn potenzielle Kund:innen danach suchen. Verkaufen Sie z. B. Schuhe, können Ihre Angebote bei Suchen wie „Wanderschuhe“ oder „Damenschuhe“ erscheinen, mit Bild, Preis und Ihrem Shopnamen.

Warum wird mein Produkt nicht angezeigt?

MÖGLICHE URSACHE	LÖSUNG
Unvollständige Produktdaten	Artikelnummer, Titel, Beschreibung, Bild, Preis, Verfügbarkeit und Zustand vollständig angeben.
Fehlende GTIN (EAN)	Die Herstellernummer eintragen. Ohne sie erscheinen Produkte oft deutlich seltener.
Preis weicht vom Shop ab	Preis und Verfügbarkeit müssen exakt mit Ihrem Shop übereinstimmen. Daten regelmäßig aktualisieren.
Bild abgelehnt	Produkt auf neutralem Hintergrund, ohne Werbetext, Wasserzeichen oder Rahmen.
Unklarer Titel	Produktart, Marke und wichtigste Merkmale in den Titel, so wie Kund:innen suchen.
Shop-Angaben fehlen	Impressum, Kontaktdaten, Versand- und Rückgabeinformationen müssen auf der Website stehen.

Bewertungen sind übrigens keine Voraussetzung, um bei Google Shopping zu erscheinen. Gute Produktbewertungen machen Ihre Angebote aber attraktiver.

WERBUNG

Alles über Google-Shopping-Anzeigen

Shopping-Anzeigen (Shopping Ads) bringen Ihren Produkten noch mehr Reichweite. Sie sehen aus wie die normalen Shopping-Ergebnisse, erscheinen aber meist ganz oben, sodass Kaufinteressierte schneller zu Ihrem Produkt kommen. Klickt jemand darauf, landet er in Ihrem Shop. Bezahlt wird pro Klick.

Dafür verbinden Sie das Merchant Center mit einem Google-Ads-Konto. Es gibt zwei Kampagnentypen:

	STANDARD-SHOPPING-KAMPAGNE	PERFORMANCE MAX
Prinzip	Nur Shopping-Anzeigen. Sie steuern Produktgruppen und Gebote selbst.	Google spielt Anzeigen automatisch über Suche, Shopping, YouTube, Maps und weitere Kanäle aus.
Gut für	Einstieg, kleinere Sortimente, volle Kontrolle	Größere Shops mit verlässlicher Erfolgsmessung

Eine Shopping-Kampagne erstellen

1. ### Anmelden
   Bei Google Ads anmelden und das Merchant Center verknüpfen.

2. ### Neue Kampagne
   Neue Kampagne anlegen, als Ziel „Umsatz“ wählen.

3. ### Kampagnentyp wählen
   „Shopping“ oder „Performance Max“ wählen und Ihr Merchant-Center-Konto auswählen.

4. ### Einrichten
   Budget, Gebotsstrategie und Produkte festlegen.

5. ### Beobachten
   Sobald die Kampagne läuft, Ergebnisse verfolgen und bei Bedarf anpassen.

Tipps für Shopping-Anzeigen

- [ ] **Hochwertige Produktbilder**
  Kund:innen sehen das Bild, bevor sie klicken. Klar, scharf, attraktiv.

- [ ] **Gute Produkttitel**
  Bei Shopping-Anzeigen gibt es keine Keywords zum Buchen. Google ordnet die Suchen anhand Ihrer Produktdaten zu. Deshalb gehören die Begriffe, mit denen Kund:innen suchen, in Titel und Beschreibung.

- [ ] **Ausschließende Suchbegriffe**
  Mit einer Liste ausschließender Suchbegriffe filtern Sie unpassende Suchen heraus und sparen Geld.

- [ ] **Erfolg messen**
  Verkäufe an Google Ads übermitteln (mit Einwilligung der Besucher:innen), damit Sie sehen, was die Anzeigen bringen.

- [ ] **Regelmäßig kontrollieren**
  So können Sie rechtzeitig nachsteuern.

PRAXISTIPP

Händler in der EU können Shopping-Anzeigen auch über einen Preisvergleichsdienst (CSS-Partner) schalten. Das ist pro Klick oft günstiger.

DIE ANDERE SEITE

Google Shopping für Kaufinteressierte

Damit Sie wissen, wie Ihre Kund:innen Google Shopping erleben:

- **Filter:** Ergebnisse lassen sich nach Preis, Marke, Kategorie, Farbe, Verfügbarkeit in der Nähe und mehr eingrenzen.
- **Mehrere Angebote:** Ein Händler kann mehrmals erscheinen, wenn er verschiedene Varianten eines Artikels anbietet.
- **Kauf beim Händler:** Gekauft wird immer auf der Website des Händlers.
- **Preise:** Die Händler aktualisieren ihre Daten regelmäßig. Maßgeblich ist trotzdem der Preis im Shop.
- **Bewertungen und Angebote:** Produktbewertungen, Rabatte und Preisvergleiche helfen bei der Entscheidung.

> ACHTUNG
>
> Leider gibt es auch Missbrauch, etwa Fake-Shops mit verdächtig günstigen Preisen. Google prüft Händler und entfernt Verstöße. Für seriöse Händler heißt das: vollständige Shop-Angaben, ehrliche Preise und klare Rückgabebedingungen sind Pflicht.

KONTOR4
Agentur für neue Medien

Sie brauchen Unterstützung?

Sie brauchen Unterstützung beim Thema Google Shopping, vom Merchant Center bis zur Kampagne? Kein Problem! Kontaktieren Sie uns einfach.

KONTOR4 GmbH
Georgstraße 48 · 30159 Hannover
Telefon: 0511 99 99 58 90
info@kontor4.de · www.kontor4.de

Kostenloses Erstgespräch vereinbaren