

# So wird dein Shop gefunden

## Die Checkliste

Mit den folgenden Tipps erreichst du deutlich mehr potenzielle Kunden  
– auf Etsy und auch außerhalb.

### **Wirklich tolle Produkte**

Die wichtigste Frage zuerst: Könnten deine Artikel noch besser sein?  
Und gibt es dafür überhaupt einen Markt?

**Inspiration: Populäre Produkte auf Etsy** 

### **Die richtigen Schlagwörter**

- **Brainstorming:** Denke wie ein Käufer: Welche Begriffe geben sie wahrscheinlich ein, wenn sie Produkte wie deine suchen? 
- Hilfreiche Keyword-Tools auf Etsy:
  - > Auto-complete-Funktion der Etsy-Suche
  - > **Deine Etsy-Statistik** 
- Praktische Google Keyword-Tools:
  - > Auto-complete-Funktion der Google-Suche
  - > **Google Trends** 
  - > **Google Keyword-Planer** 
- Noch mehr kostenlose Tools findest du **im Internet** 

### **Attribute für bessere Suchergebnisse**

Definiere Merkmale wie Farbe und Anlass um deine Artikel leichter findbar zu machen wähle **alle relevanten Attribute** aus 

### **Aussagekräftige, einladende Titel**

- mit relevanten Schlagwörtern: die wichtigsten zuerst
- Kundenfreundlich Formulierung

### **Effektive Tags**

- **Nutze alle 13 verfügbaren Tags** und wiederhole die wichtigsten Schlagwörter aus den Titeln 
- Denke auch an passende Wortkombinationen
- Kategorien nicht erneut als Tags eingeben (fließen automatisch in die Suche ein)

## □ Wirkungsvolle Artikelbeschreibungen

- Kurze, knackige Texte mit relevanten Schlagwörtern
- Wichtigste Infos in der ersten Zeile, da sie in der Google-Suche erscheint
- Antworten auf eventuelle Fragen
- Markencharakter und Persönlichkeit
- Platziere Etsy-interne Links am Ende (nur interne Verlinkungen sind anklickbar)

## □ Halte Artikelinfos immer up-to-date

**Der Suchalgorithmus beachtet Aktualität:** Wenn du Fotos, Tags & Titel, Beschreibungen, etc. deiner Artikel regelmäßig aktualisierst, verbessern sich deine Suchergebnisse 

## □ Eigene Übersetzungen

Artikel mit eigenen Texten oder Übersetzungen verkaufen sich am besten: Optimierte deinen Shop für den deutschen und den internationalen Markt, mit allen relevanten Schlagwörtern

## □ Vollständiges Shop-Profil

- Erzähle deine Story
- Hintergrundinfos
- Fotos
- mit relevanten Schlagwörtern anreichern

## □ Standort definieren

Verbessert Suchergebnisse durch Herkunftsbezeichnung deiner Artikel

## □ Verwende die AGB-Vorlage

- Kunden wissen gern, woran sie sind
- Blitzschnell ausgefüllt

## □ Optimierte mit der Statistik

Was funktioniert gut? Wo ist noch Luft nach oben? **Nutze deine Statistik**, um deine Produkte, Angebote, Shop-Präsentation und Marketingstrategien zu optimieren. 

## □ Lernen im SEO-Team

Dein Shop ist nie perfekt. Online-Systeme sind dynamisch – irgendetwas lässt sich immer verbessern. Im Austausch lernst du, wie du noch mehr aus deinem Shop herausholen kannst.