

moebel.de Einrichten und Wohnen AG

Expertenbeitrag: Was ist Google Shopping und welche Chancen ergeben sich daraus?

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung des Autors [moebel.de Account Management](https://www.moebel.de/Account-Management). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

Dienstag, 30.01.2018

Was ist Google Shopping?

Bereits seit einigen Jahren verzeichnet Google mit seinem Produkt-Vergleichsdienst Google Shopping große Erfolge. Sucht ein Nutzer auf Google nach Produkten, werden oberhalb der Text-Suchergebnisse Google Shopping Anzeigen mit Produkten angezeigt, die zu dieser Suchanfrage passen. Diese machen es dem Nutzer mit Produktbildern, Preisen, Versandkosten und einem Produkttitel einfacher, den für ihn passenden Artikel zu finden. Die Produktinformationen werden mit Hilfe einer Produktdaten-Datei, für die auf dem Shop zur Verfügung stehenden Produkten, an Google übermittelt. Ob und an welcher Stelle ein Werbetreibender in den Google Shopping Anzeigen erscheint, wird durch ein von Google hinterlegtes Auktionsverfahren bestimmt. Für jeden Klick auf eine Anzeige fällt ein Betrag an, der aus dem gebotenen maximalen Klickpreis und weiteren Faktoren wie z.B. der Produktdatenqualität der zur Verfügung gestellten Produktdaten-Datei von Google berechnet wird.

Was hat sich verändert?

Bisher stand diese Möglichkeit der Werbung lediglich Online Shops zur Verfügung. Vergleichsportale ohne Warenkorbfunktion auf der Seite konnten von diesem profitablen Werbeformat keinen Gebrauch machen. Die EU-Kommission sah dies nun jedoch als Missbrauch von Googles prominenter Marktposition und damit als Benachteiligung anderer Vergleichsdienste an. Das hatte zur Folge hatte, dass Google eine Rekordstrafe von 2,42 Milliarden Euro zahlen und Änderungen der Google Shopping betreffenden Praxis vornehmen musste. Dadurch ist es seit Oktober 2017 nun auch für Vergleichsportale möglich Anzeigen auf Google Shopping zu schalten (Zu erkennen an dem Hinweis „Von Google“ bzw. „Von moebel.de“ unterhalb der Shopping Anzeigen).

Welche Chancen ergeben sich daraus?

Viele Online Shops nutzen bereits Google Shopping und/oder Vergleichsportale für die Platzierung ihrer Produkte um die Reichweite und Verkaufszahlen zu steigern. Durch die neuen Anpassungen der Google Shopping Praxis können auch andere Vergleichsportale mit deren enthaltenen Produkten dort vertreten sein. Die parallele Schaltung von Google Shopping Anzeigen durch einen Online Shop und einem oder mehreren Vergleichsportalen, kann eine deutlich höhere Präsenz in der Google Suche ermöglichen, da

mehrere Produkte eines Online Shops bei einer Suchanfrage ausgeliefert werden können. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Shopping Anzeigen der Portale nicht auf die Website des jeweiligen Portals linken, sondern den Nutzer direkt zum Online Shop führen. Nun stellt sich die Frage, ob die Erhöhung der Teilnehmer an einer Auktion auch eine Erhöhung der Klickpreise für Google Shopping mit sich bringt. Dies ist zum Glück nicht Fall. Die Änderung der Systematik zog auch eine Anpassung des Auktionsmodells nach sich. Sobald ein Vergleichsportal mit Produkten in die Bewerbung geht, erkennt Google, dass dieses Portal im Namen eines Online Shops das Produkt anbietet. In der Auktion wird dies bei der Berechnung des Klickpreises berücksichtigt und das Portal nicht als direkter Konkurrent zum Online Shop angesehen. Durch dieses Vorgehen bieten die Portale zwar gegen andere Portale und andere Online Shops, jedoch niemals gegen den Online Shop, dessen Produkt das Portal gerade bewirbt. Dadurch wird vermieden, dass sich die Klickpreise für den Online Shop erhöhen.

Fazit

Nicht ohne Grund ist Google stets darum bemüht das Format Google Shopping weiter auszubauen und den Werbetreibenden immer mehr Möglichkeiten zu bieten (beispielsweise wurde mit den Local Inventory Ads eine Verbindung zwischen den Shopping Anzeigen und den offline zur Verfügung stehenden Produkten geschaffen). Viele Online Shops setzen einen starken Fokus auf dieses Anzeigenformat, da sich in der Regel daraus ein performanter Uplift der Sales ergibt. Die Möglichkeit diese Art der Bewerbung durch Portale zu erweitern kann eine zusätzliche Steigerung der Besucher und damit auch der Verkäufe ohne direkte Nachteile bedeuten. Daher empfiehlt es sich für Betreiber von Online Shops ihre bisherigen Vermarktungsmaßnahmen zu überprüfen um eventuell bisher ungenutzte Potentiale zu identifizieren.

Sollten Sie Interesse an oder weitere Fragen zu dem Thema Google Shopping haben, steht Ihnen unser Marketing Team von moebel.de selbstverständlich jederzeit zur Verfügung!

Was ist Google Shopping und welche Chancen ergeben sich daraus?