

TAG 3



SHOP-AUSRICHTUNG FESTLEGEN:

WAS BIETEST DU AN UND FÜR WEN?



TAG 3

TAGESMOTTO



*“Klarheit für dich = Orientierung für
deine Kund*innen = mehr Verkäufe.”*



TAG 3



Shop-Ausrichtung festlegen

Was bietest du an – und für wen?

1. Produkte und Themen notieren: Was willst du wirklich verkaufen? (z. B. Kerzen, Babyhosen, Papeterie ...)

Liste deine Produktarten auf:

TAG 3



Shop-Ausrichtung festlegen

Was bietest du an – und für wen?

2. Thematische Verbindung erkennen

Was verbindet deine Produkte? Oft wirken Shops unruhig oder zusammengewürfelt, weil kein roter Faden erkennbar ist. Dabei hilft es, übergeordnete Themen, Werte oder Stilrichtungen zu erkennen. Das macht deinen Shop nicht nur stimmiger – sondern hilft dir auch bei Text, SEO & Produktentwicklung.

💡 Frage dich:

1. Welches Gefühl möchtest du mit deinen Produkten auslösen?
2. Welche Werte spiegeln sich in deinen Produkten wider?
3. Haben alle Produkte eine gestalterische Gemeinsamkeit (z. B. Farben, Materialien, Stil)?
4. Was erzählen deine Produkte über dich?

TAG 3



Shop-Ausrichtung festlegen

Was bietest du an – und für wen?

Schreib hier auf, was dir zu deinen Produkten einfällt.
Orientiere dich dabei gerne an den vier Fragen auf der vorherigen Seite:

TAG 3



Shop-Ausrichtung festlegen

Was bietest du an – und für wen?

Mögliche thematische Verbindungen:

Brechen wir das Ganze nun auf zwei konkrete Adjektive herunter. Was passt nach den vorherigen Überlegungen am besten zu deinem Shop-Angebot?

- natürlich & nachhaltig
- personalisiert & emotional
- verspielt & kindgerecht
- reduziert & modern
- traditionell & handmade
- humorvoll & individuell
- elegant & hochwertig
- andere: _____

TAG 3



Shop-Ausrichtung festlegen

Was bietest du an – und für wen?

Versuche nun das verbindende Thema in deinem Shop in einem oder mehreren Sätzen auszudrücken:

*Achtung! Versuche dich kurz zu fassen. Je länger umso weniger greifbar wird es für dich und später auch für Google oder deine Kund*innen.*

TAG 3



Shop-Ausrichtung festlegen

Was bietest du an – und für wen?

3. Deine Wunschkund*innen definieren

Dein verbindendes Thema hast du nun gefunden. Überlegen wir jetzt: Für wen sind deine Produkte gemacht? Wer soll sich angesprochen fühlen?

Je besser du deine Kund*innen kennst, desto leichter kannst du passende Texte, Designs und SEO-Strategien entwickeln. Wichtig ist: Du musst nicht „alle“ ansprechen, sondern die richtigen.

💡 Überlege dir:

- Wer profitiert am meisten von deinen Produkten?
- Welche Werte, Lebenssituationen oder Wünsche haben deine Wunschkund*innen?
- Was ist ihnen beim Kauf wichtig?
- Welche Probleme oder Bedürfnisse sprichst du an?

TAG 3



Shop-Ausrichtung festlegen

Was bietest du an – und für wen?

Hier noch ein paar typische Zielgruppen-Merkmale zu deiner Inspiration:

| Zielgruppe | Mögliche Merkmale / Gedanken |
|----------------------|--|
| junge Mütter | liebt Handmade, kauft bewusst, sucht Geschenke für Kinder oder Freundinnen |
| Deko-Fans | sucht saisonale Trends, liebt Pinterest & Instagram |
| Nachhaltigkeits-Fans | vermeidet Massenware, achtet auf Materialien & Herkunft |
| DIY-Fans | schätzt Handgemachtes, liebt Individualität |
| Tierliebhaber*innen | sucht hübsche Accessoires oder Deko für Haustiere |
| Minimalist*innen | bevorzugt schlichte Designs, hohe Qualität statt Masse |

TAG 3



Shop-Ausrichtung festlegen

Was bietest du an – und für wen?

 Jetzt du:

Meine Wunschkund*in ist (Alter / Lebensphase /
Interessen / Werte):

TAG 3



Shop-Ausrichtung festlegen

Was bietest du an – und für wen?

Das braucht / wünscht sich meine Wunschkund*in:

→ z. B. „etwas *Persönliches mit Bedeutung*, was schnell geliefert wird“

TAG 3



Shop-Ausrichtung festlegen

Was bietest du an – und für wen?

So fühlt sich meine Wunschkund*in, wenn sie mein Produkt kauft:

→ z. B. „gesehen, beschenkt, bestärkt“

TAG 3



Shop-Ausrichtung festlegen

Was bietest du an – und für wen?

4. Mein Ausrichtungssatz: Was ist das verbindende Thema deines Shops?

Jetzt bringen wir beides zusammen *“dein Angebot”* + *“deine Wunschkund*in”* in einem Satz.

DEIN AUSRICHTUNGSSATZ

➡ „Ich biete _____

für _____

an.“