1\$1	Startseite	Navigation	Kategorie	Produkt	Warenkorb	Kasse
Aufbau	Wird der Shop auf allen Geräten (Desktop, Tablet, Smartphone) richtig dargestellt? Auf Endgeräten oder in Simulation prüfen.					
	Ist die erste Call to Action im Above the fold Bereich?	Wird die maximale Anzahl an 8 Menüpunkten nicht überschritten und bei großen Sortimenten Mega Menüs verwendet?	Lässt sich das Sortiment z.B. nach Farben, Größen, Themen filtern?	Werden Thumbnails der einzelnen Produktbilder unter dem Hauptbild dargstellt?	lst der Button zur Kasse auf allen Auflösungen ohne scrollen sichtbar?	Der Aufbau wird größtenteils von Shopify vorgegeben.
	Werden die Bestseller unter dem Hero Banner dargestellt?	Passen alle Menüpunkte in eine Zeile, auch bei kleineren Desktop Auflösungen?	Werden Bestseller innerhalb einer Kategorie nach ganz vorne sortiert?	Wird der Above The Fold Bereich klar visuell von dem dort drunter liegenden Bereich getrennt?	Wird ein Cart Drawer verwendet anstatt eine Warenkorb Seite? Wichitg: Mit A/B Test validieren!	
	Befinden sich unter dem Bestseller-Abschnitt die beliebtesten Kategorien?	Für große Shops: Wird die Suchfunkion inkl. Suchvorschläge sichtbar platziert?	Werden ganz oben andere Kategorien z.B. durch kleine Buttons verlinkt?			
Information	Werden die USP der Marke oder des Shops kommuniziert?	Werden wichtige Servicethemen wie z.B. "Kontakt" oder "Hilfe" in das Menü aufgenommen?	Werden Farbvarianten eines Produkts bereits auf der Kollektionsseite dargstellt?	Wird der Hauptnutzen des Produkts Above the Fold prägnant kommunizert?	Wir die Schwelle zum kostenlosen Versand kommuniziert?	Werden in der Logo-Datei Trust-Elemente z.B. Bewertungen verwendet?
	Für kleinere Shops: Wird dem Shop durch ein Teambild ein Gesicht verliehen?	Wenn viele Bewertungen vorhanden sind: Gibt es eine Seite "Kundenerfahrungen" im Menü?	Werden Bewertungen auf der Kollektionsseite dargstellt?	Werden Shop-Konditionen, die Versand, Rückgaben und Service betreffen Above the Fold dargestellt?	Werden die wichtigsten Bezahlmöglichkeiten z.B. PayPal gezeigt?	Werden die wichtigsten Bezahlmöglichkeiten z.B. PayPal gezeigt?
	Werden Siegel oder Logos "Bekannt aus" (falls vorhanden) verwendet? Achtung: Anwalt fragen	Wird regelmäßig eine Suchintent-Analyse durchgeführt um herauszufinden, welche Menüpunkte noch fehlen?	Wird die Versandzeit der Artikel dargestellt?	Wird die Produktbeschreibung durch Bilder, Videos, Gifs und prägnante Überschriften ergänzt?	Werden komplementäre Upsells basierend auf den Artikeln im Warenkorb platziert?	Wird ersichtlich, welche Angaben optional sind?
			Werden Shop-Konditionen, die Versand, Rückgaben und Service betreffen sichtbar dargestellt?	Werden im unteren Breich Social Proof, Bewertungen und FAQ angezeigt?	Wurde ein Hinweis zu Mehrwertsteuer und Rabatten platziert? Achtung: Anwawalt fragen	Wird auf eine fehlende Hausnummer klar hingewiesen?
Design	Hat der Shop ein zur Corporate Identity passendes Design?					
	Werden Produktbilder einheitlich dargestellt?					
	Ist die Farbe für Call to Action Buttons einheitlich die selbe?					
	Passt das Design der Creatives auf Meta und Co. zu dem Design des Shops, damit eine klare Widererkennung gewährleistet werden kann (Adscent)?					Wird im Checkout mit Ausnahme der CTA Farbe auf dezente Farben (Grautöne) gesetzt?
Psychologie	Wird im Hero Banner eine klare Call to Action formuliert, das Sortiment zu entdecken?	Werden Icons oder Bilder zum besseren Verstädnis der Menüpunkte verwendet (Pictue Superiority Effekt)?	Ist schnell ersichtlich, welche Produkte beliebt sind (Band-Waggon Effekt)?	Wenn Garantien vorhanden sind, werden diese Above the Fold kommuniziert (Ambiguity Aversion)?	Werden durch eine Progress Bar Schwellen zu gratis Versand oder Geschenke kommuniziert (Goal gradient Effekt, Zeigarnik Effekt)? Wichitg: Mit A/B Test validieren!	Wir durch einen Timer Dringlichkeit im Checkout erzeugt (Mere Urgency Effekt)? Wichitg: Mit A/B Test validieren!
	Werden neben Produktbildern auch Bilder von Menschen gezeigt, die Identifikation bieten (In Group Bias)?	Ist das Menü simpel, clean und nicht zu überladen, um den Cognitive Load niedrig zu halten?	Werden niedrige Bestände kommuniziert um Fomo (Fear of missing out) zu erzeugen? Wichitg: Mit A/B Test validieren!	Werden durch UGC, Bewertungen, generell Kundenbilder Beweise für das Produktversprechen gezeigt (Social Proof)?	Kann durch den Kauf eines Upsells die Schwelle bis zum gratis Versand oder Geschenk erreicht werden? (Goal gradient Effekt)	Wenn Garantien vorhanden sind, werden diese kommuniziert (Ambiguity Aversion)?
	Wird schnell ersichtlich, dass die gezeigten Produkte die Bestseller des Shops sind (Band Waggon Effekt)?			Wird auf lange Textpassagen verzichtet, um den Cognitive Load gering zu halten?	Wird bei Rabattierungen der ursprünglich Preis durchgestrichen (Ankereffekt)?	Werden Service Optionen und Bewertungen gezeigt (Trust Bias)?
	Werden durch UGC, Bewertungen, generell Kundenbilder Beweise gezeigt (Social Proof)?			Wird regelmäßig die Voice of Customer (VOC) ermittelt, um daraus Optimierungen abzuleiten?		

DIPA Framework 2024 © Uplifts GmbH

Erhalte eine kostenlose Shopanalyse auf www.uplifts.de