

Google für Webshops: Werben mit Ads – Messen mit Analytics – Verdienen mit AdSense

Wie ein Webshop mit Google wächst: Kunden gewinnen, verstehen & profitieren.

Googles Werkzeugkasten für Webshops: Werbung, Analyse & Einnahmen.

Inhalt:

- Google Analytics
- Google Ads
- Google AdSense

Google Analytics

Was ist Google Analytics?

Google Analytics 4 (GA4) ist Googles aktuelles Webanalyse-Tool und seit Juli 2023 der Standard – das alte Universal Analytics wurde abgeschaltet. GA4 misst, was Besucher auf einer Website oder in einer App tun: Woher kommen sie? Welche Seiten schauen sie an? Wo steigen sie aus?

GA4 ist komplett kostenlos nutzbar. Es gibt eine Enterprise-Version (Google Analytics 360), die ab ca. 50.000 USD pro Jahr kostet – für die meisten Websites reicht die kostenlose Version vollkommen aus.

Google Analytics ist für jeden Webshop-Betreiber ein **unverzichtbares, kostenloses Werkzeug** – vorausgesetzt, es wird DSGVO-konform eingesetzt.

Man erhält detaillierte Statistiken zu den Besuchern der Website. So kann man das Verhalten der Besucher auswerten und dann mit diesen Informationen die Website optimieren.

Die wichtigsten Analysen der Besucher sind:

- Woher kommen die Besucher? (Google, Social Media, direkt, Newsletter...)
- Welche Geräte nutzen sie? (Handy, PC, Tablet)
- Wo wohnen sie? (Land, Stadt)
- Neu- oder Wiederkehrende Besucher?

Seitenverhalten messen

- Welche Seiten werden am häufigsten besucht?
- Wie lange bleiben Besucher auf einer Seite?
- Auf welcher Seite verlassen sie den Shop?

Aber auch:

- Wie viele Besucher hat meine Website pro Stunde / Tag / Woche / Monat und Jahr?
- Welche Suchbegriffe führen erfolgreich zu der Website?
- Über welche Website sind die Besucher auf die Website gekommen?
- Welche Website war der Einstiegspunkt und über welche Seite hat der Besucher die Website verlassen?

- Welche Website wurde am häufigsten besucht?
- Welche Browser und welches Betriebssystem wurden verwendet?

E-Commerce Tracking

- GA4 bietet verbesserte E-Commerce-Daten auf Articlebene – also welche Produkte angesehen, in den Warenkorb gelegt oder gekauft wurden.

Budget-Planung (neu 2026)

Seit Anfang 2026 gibt es neue Beta-Funktionen: Cross-Channel-Budgetplanung, verbesserte Conversion-Verwaltung und Attribution-Analysen. GA4 entwickelt sich von einem reinen Reporting-Tool hin zu einer Planungs- und Entscheidungsplattform.

Integration mit anderen Google-Tools

GA4 lässt sich nahtlos mit **Google Ads**, **Google Search Console** und **Google Tag Manager** verbinden – ideal für Webshop-Betreiber, die auch Werbung schalten.

Datenschutz & DSGVO

GA4 bietet Tools für DSGVO-Compliance: IP-Anonymisierung ist standardmäßig aktiv, dazu gibt es Consent Mode v2 und flexible Datenspeicherung.

GA4 kann DSGVO-konform betrieben werden, wenn ein Cookie-Banner mit Opt-in genutzt wird, ein Auftragsverarbeitungsvertrag (AVV) mit Google abgeschlossen wird und GA4 in der Datenschutzerklärung genannt wird. Ohne diese Maßnahmen ist der Einsatz nicht rechtskonform.

Kurzfaszilit für Webshop-Betreiber

Was	Nutzen
Besucherquellen	Welcher Kanal bringt die meisten Käufer?
Kaufverhalten	Wo bricht der Kunde den Kauf ab?
Produktanalyse	Welche Produkte werden oft angesehen aber selten gekauft?
Werbeoptimierung	Welche Google Ads Kampagne lohnt sich?
Vorhersagen (KI)	Welche Kunden werden wahrscheinlich wieder kaufen?

Wie kann man es in einem Webshop integrieren?

- **Google Tag Manager (empfohlen)**

Der Tag Manager ist ein kostenloses Google-Tool, das als "Schaltzentrale" für alle Tracking-Codes dient. Man fügt nur **einen einzigen Code** in den Shop ein – und kann danach GA4 und alle anderen Tags bequem über eine Oberfläche verwalten, ohne jedes Mal am Shop-Code zu arbeiten

- **manuell per Code**

Den GA4-Code direkt in den HTML-Code des Shops einbauen – zwischen <head> und </head> auf jeder Seite.

- **Plugin / App (für Shopsysteme)**

Bei den gängigen Shopsystemen gibt es fertige Integrationen – kein manuelles Code-Einbauen nötig.

Google Ads

Grundprinzip Google Ads ist Googles kostenpflichtige Werbepattform – hier kaufen Unternehmen Werbefläche, um potenzielle Kunden zu erreichen.

Im Gegensatz zu AdSense (Geld verdienen) gibt man hier Geld aus, um Anzeigen zu schalten.

Google Ads bündelt starke KI-Funktionen, vereinfacht den Alltag von Werbetreibenden und steigert die Performance entlang der gesamten Customer Journey – als KI-basiertes Ökosystem, das Search, YouTube, Demand Gen, Performance Max und Commerce-Funktionen verbindet und Kampagnen kanalübergreifend optimiert.

Geld verdienen mit Google AdSense

Grundprinzip

Mit AdSense können Publisher kostenlos **Einnahmen erzielen**, indem sie neben ihren Online-Inhalten Anzeigen einblenden lassen. AdSense stimmt die Anzeigen auf den Content und die Besucher der Website ab – die Anzeigen werden von Werbetreibenden erstellt und bezahlt, die für ihre Produkte werben möchten

Man kann dank Google AdSense auch Werbeanzeigen in die eigene Website integrieren und erhält dafür Werbeeinnahmen, falls die Besucher häufig auf die Anzeigen klicken. Immer mehr Websites integrieren Google-Werbungen, um ihre Umsätze zu steigern. Es werden dabei nur solche Anzeigen auf der eigenen Website angezeigt, die für den Inhalt der Website relevant sind.

Für klassische Webshops ist AdSense eher nicht empfehlenswert, weil Anzeigen der Konkurrenz können auf deinem Shop erscheinen und Kunden werden vom Kaufprozess abgelenkt.

AdSense eignet sich besser für **Blogs, Ratgeberseiten, Foren** oder **Content-Websites** rund um den Shop (z.B. ein eigener Blog mit Produkttips), die viel organischen Traffic haben.

Wie verdient man mit AdSense?

Es gibt zwei Vergütungsmodelle:

Modell	Beschreibung
CPC (Cost per Click)	Man verdient, wenn ein Besucher auf eine Anzeige klickt
CPM (Cost per 1000 Impressions)	Man verdient pro 1.000 Anzeigeneinblendungen

Auszahlung

Google zahlt für Klicks und Impressionen auf Anzeigen. Die Auszahlung erfolgt monatlich ab einem Mindestguthaben von 70 € (per Überweisung)

⚠ Wichtiger Unterschied: AdSense ≠ Google Ads

	Google AdSense	Google Ads
Für wen?	Website-/Shopbetreiber die Geld verdienen wollen	Unternehmen die Werbung schalten wollen
Rolle	Publisher (Anzeigen zeigen)	Advertiser (Anzeigen buchen)
Einnahmen	Ja - man bekommt Geld	Nein - man zahlt Geld