EFFECTY

HANDBUCH FÜR AGENTUREN, WHITE LABEL UND FIRMEN

EFFECTY Monitor für Agenturen

Vom ersten Login bis zum zufriedenen Kunden: Marke, Angebote und Preise, Kunden anlegen und einladen, Messung, SEO, Anfragen – jeder Punkt Schritt für Schritt.

Gilt für	**Agentur Start, Agentur Pro, White Label, Firmen**
Hilfe	**support@effectysolution.com**
Stand	**November 2026**

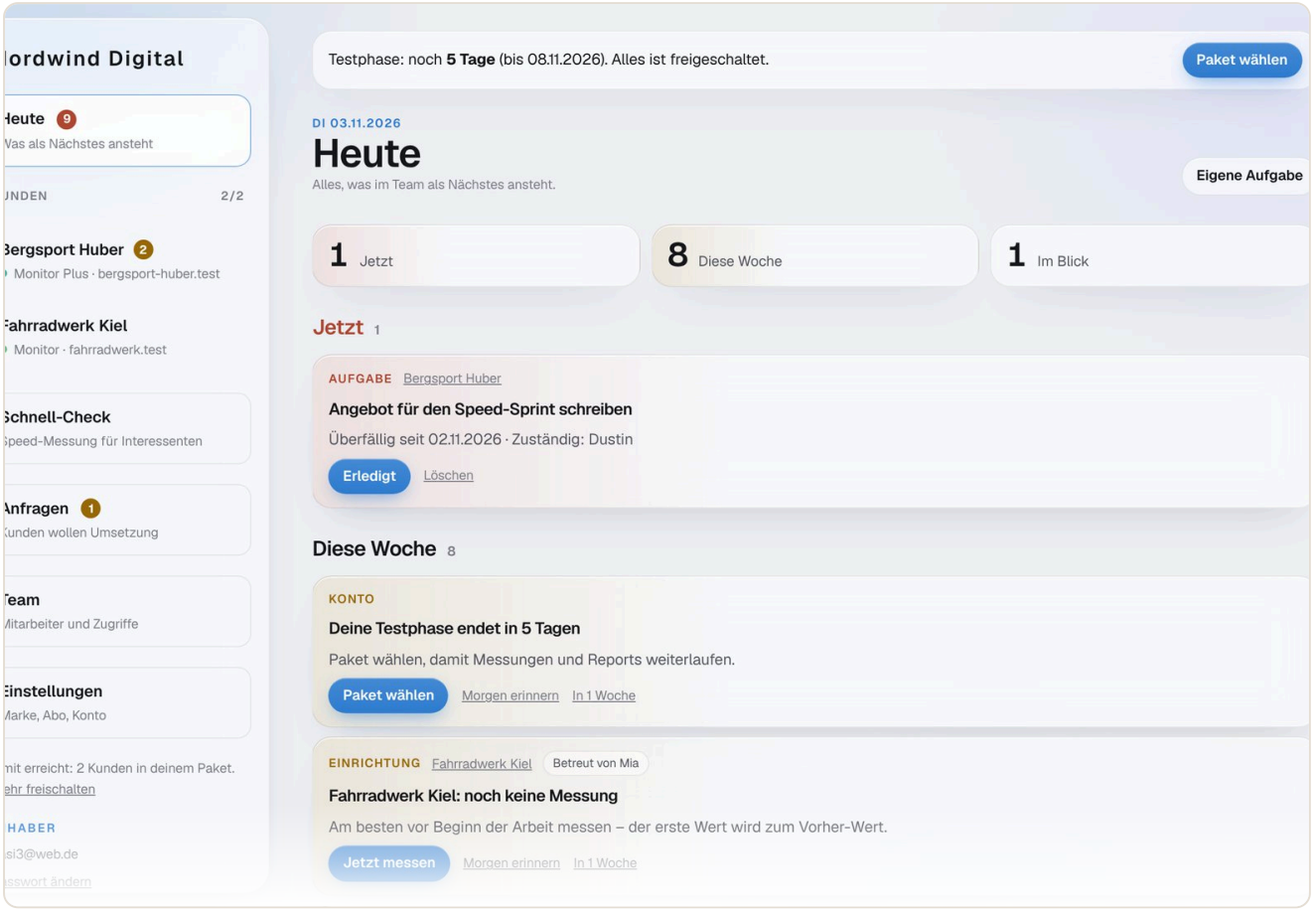
Inhalt

01	Was du mit EFFECTY Monitor machst	Die drei Bereiche auf einen Blick
02	Start: Registrierung und Testphase	14 Tage kostenlos, alles freigeschaltet
03	Erste Schritte	Checkliste für die ersten 30 Minuten
04	Aufbau des Cockpits	Die Leiste links
05	Marke und eigene Domain	Dein Name, dein Logo, deine Adresse
06	Paket, Lizenz und Kundennummer	Paket anfragen oder White Label nutzen
07	Angebote für deine Kunden	Eigene Preise, Texte und Buchungslinks
08	Kunden anlegen	Projekt, Paket, Shop-Adresse
09	Kundenzugang und Kundenportal	Kunden einladen und prüfen, was sie sehen
10	Team	Mitarbeiter einladen und Kunden zuweisen
11	Auf einen Blick und Zusammenhänge	Oben bei jedem Kunden – so sieht es auch dein Kunde
12	Heute: dein Arbeitsplan	Was als Nächstes ansteht
13	Messung, Warnungen, Empfehlungen	Der tägliche Check und wie du Fehler behebst
14	Shop-Daten: Shopify und Google Analytics	Umsatz, Bestellungen, Conversion
15	SEO: Sichtbarkeit bei Google	Search Console, SEO-Check, Semrush
16	Projektinhalte und Reports	Was der Kunde laufend sieht
17	Anfragen deiner Kunden	Vom Klick im Portal zum Auftrag
18	Schnell-Check für die Akquise	Speed-Check für Interessenten
19	Daten, Datenschutz und Hilfe	Export, AVV, Kontakt

01 Was du mit EFFECTY Monitor machst

EFFECTY Monitor misst die Shops deiner Kunden jeden Tag, warnt bei Problemen, zeigt konkrete Empfehlungen und gibt jedem Kunden ein eigenes Portal unter **deiner** Marke. Statt Datentabellen zeigt es ganz oben **„Auf einen Blick“** die wichtigsten Zahlen und die nächsten drei Schritte – und unter **„Zusammenhänge“**, welche Produkte Google-Besucher und Umsatz verlieren, warum und was zu tun ist. Es gibt drei Bereiche:

BEREICH	WER	WOFÜR
Dein Cockpit	Du und dein Team	Kunden anlegen, messen, Fehler beheben, Fortschritt pflegen, Anfragen bearbeiten.
Kundenportal	Deine Kunden	Jeder Kunde sieht nur seinen Shop: Speed, Warnungen, Empfehlungen, Kennzahlen, Reports, Sichtbarkeit bei Google – mit deinem Logo und deinen Preisen.
Einstellungen	Nur du (Inhaber)	Marke, eigene Domain, Paket/Lizenz, Angebote und Preise für deine Kunden, Daten-Export.



Dein Cockpit („Heute“) unter eigener Marke – im Beispiel die Agentur „Nordwind Digital“.

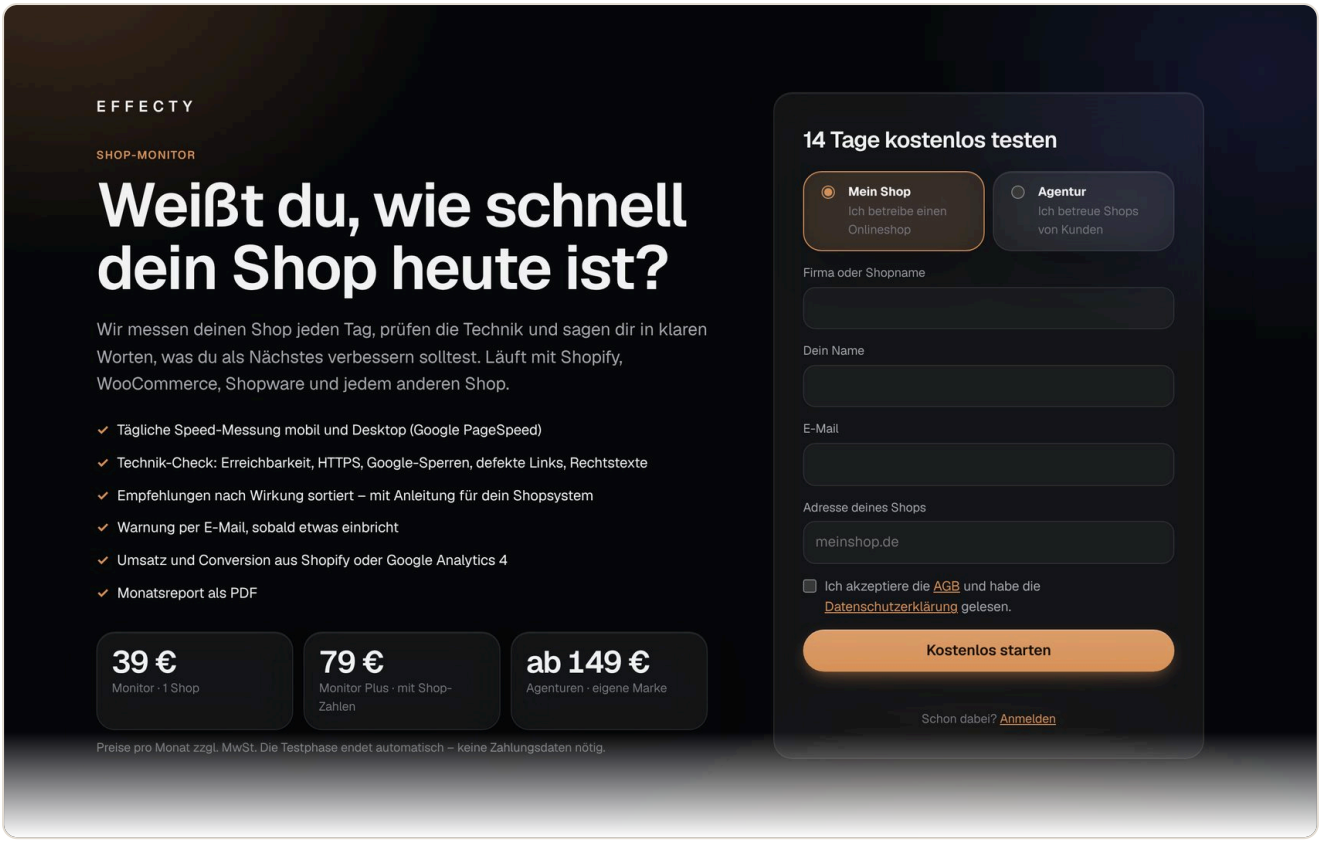
Pakete

PAKET	PREIS (NETTO)	FÜR WEN
Agentur Start	149 €/Monat	Bis 5 Kunden-Shops, eigenes Branding
Agentur Pro	249 €/Monat + 15 € je weiterem Shop	5 Shops inklusive, beliebig erweiterbar
White Label	200 €/Monat + 1.200 € Einrichtung	Unbegrenzt Shops, komplett unter deiner Marke und Domain, Updates laufend
White Label Kauf	5.500 € einmalig, ab Monat 13: 80 €/Monat	Kauf mit 12 Monaten Updates und 4 Quartals-Calls
Monitor Light / Plus (Firmen)	39 € bzw. 79 €/Monat	Ein eigener Shop, ohne Kunden

FIRMEN

Du betreibst einen eigenen Shop und keine Agentur? Dann ist dein Konto eine **Firma**: Statt „Kunden“ heißt es „Shops“, statt Kundenzugängen lädst du Kollegen ein. Alles andere in diesem Handbuch gilt genauso.

02 Start: Registrierung und Testphase



Registrierung: „Agentur“ oder „Mein Shop“ wählen.

1. Auf der Registrierungsseite **„Agentur“** wählen (oder „Mein Shop“ für einen eigenen Shop).
2. Firma, deinen Namen, E-Mail und optional die Website eintragen, AGB bestätigen, **Kostenlos starten**.
3. Du bekommst eine E-Mail. Auf den Link klicken und ein Passwort mit mindestens 10 Zeichen festlegen.
4. Ab dann meldest du dich mit E-Mail und Passwort an. Die Testphase läuft 14 Tage mit allen Funktionen.



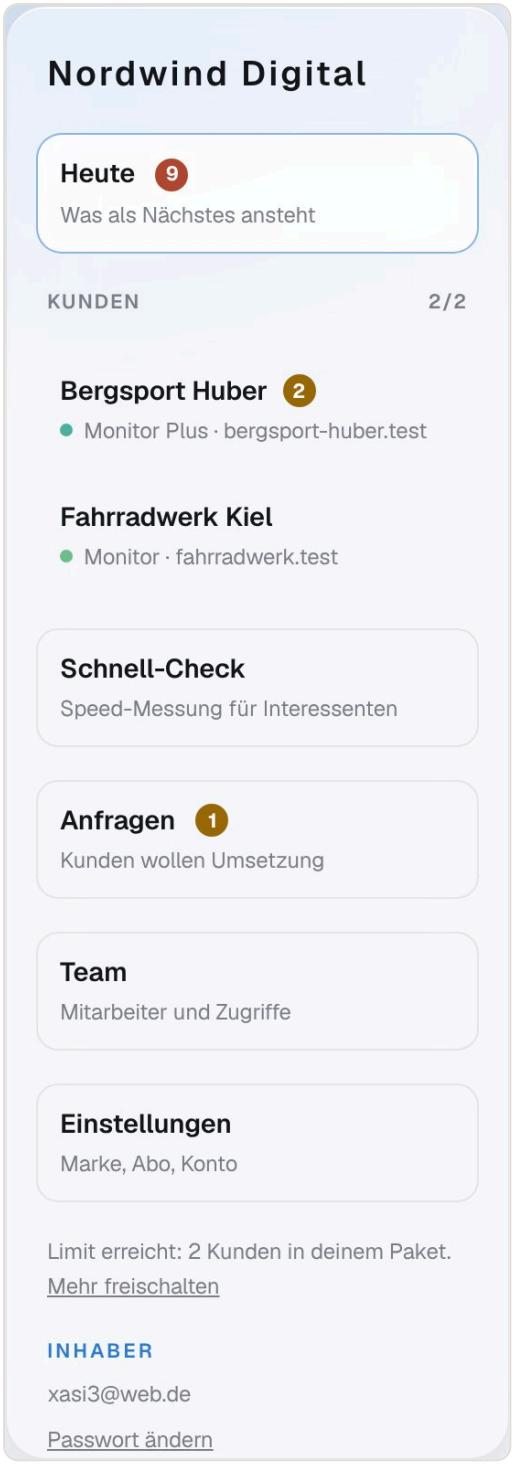
Oben im Cockpit siehst du, wie lange die Testphase noch läuft.

Mit **Paket wählen** kommst du direkt zur Paketauswahl. Endet die Testphase ohne Paket, werden Messungen und Reports angehalten – deine Daten bleiben erhalten.

03 Erste Schritte

- [ ] **Marke** einrichten: Name, Logo, Farbe, Kontakt-E-Mail (Kapitel „Marke und eigene Domain“).
- [ ] **Angebote** festlegen: Was sehen deine Kunden bei „Umsetzung anfragen“ – mit oder ohne Preise, Buchungslinks (Kapitel „Angebote für deine Kunden“).
- [ ] Ersten **Kunden anlegen** – gleich mit Shop-Adresse. Der **erste Check** läuft sofort, nach etwa einer Minute stehen die Ergebnisse unter „Auf einen Blick“.
- [ ] **Shop-Daten** verbinden (Shopify oder Google Analytics) und **Search Console** verbinden – erst damit entstehen die „Zusammenhänge“.
- [ ] Mit **„Als Kunde ansehen“** prüfen, was dein Kunde sieht – dann den **Kundenzugang** einladen.
- [ ] Mitarbeiter unter **Team** einladen und Kunden zuweisen.
- [ ] Vor Ende der Testphase ein **Paket** anfragen.

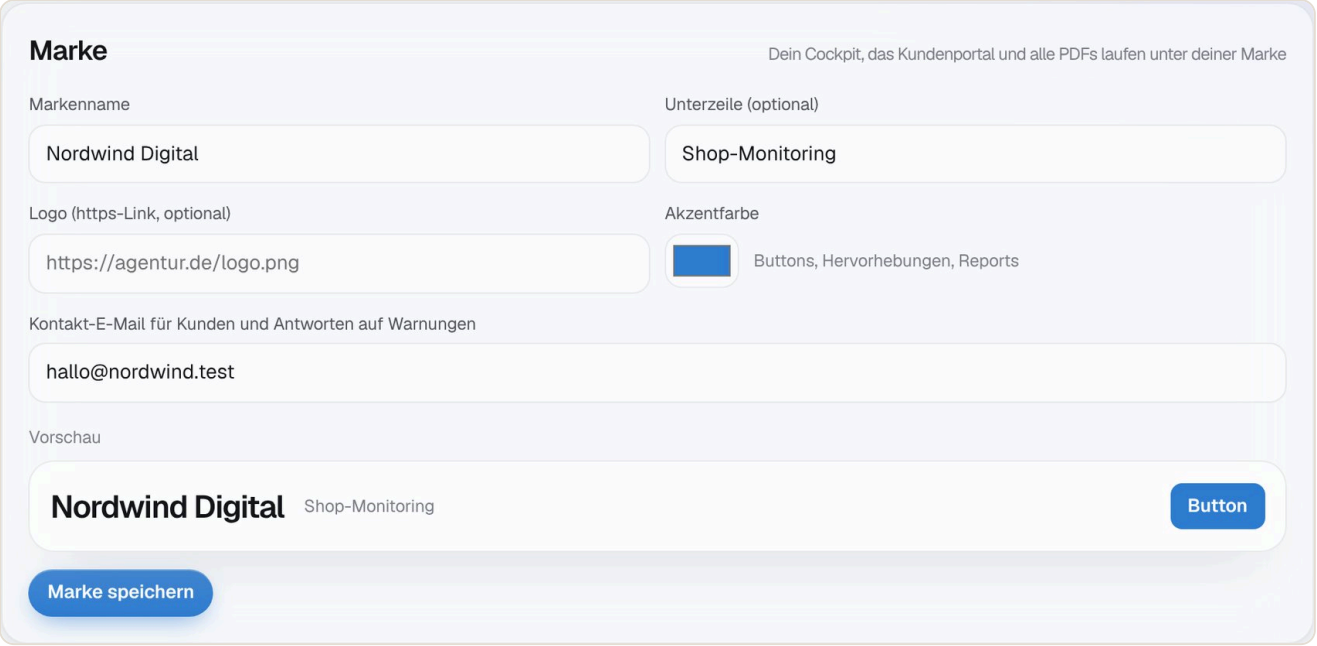
04 Aufbau des Cockpits



Leiste einer Agentur.

EINTRAG	WOFÜR
Heute	Startseite: alles, was ansteht (Anfragen, Warnungen, Termine, Reports). Rote Zahl = dringend.
Kunden	Deine Kunden. Zahl oben rechts = genutzt / erlaubt laut Paket. Farbige Zahl am Kunden = offene Warnungen.
Neuer Kunde (+)	Kunden anlegen (nur Inhaber).
Schnell-Check	Speed-Messung für Interessenten – ideal für die Akquise.
Anfragen	Kunden, die Empfehlungen von dir umsetzen lassen möchten.
Team	Mitarbeiter einladen und Kunden zuweisen.
Einstellungen	Marke, Paket, Angebote, Domain, Daten.
Unten	Rolle, E-Mail, Passwort ändern, Hell/Dunkel, Abmelden.

05 Marke und eigene Domain



Einstellungen → Marke, mit Vorschau.

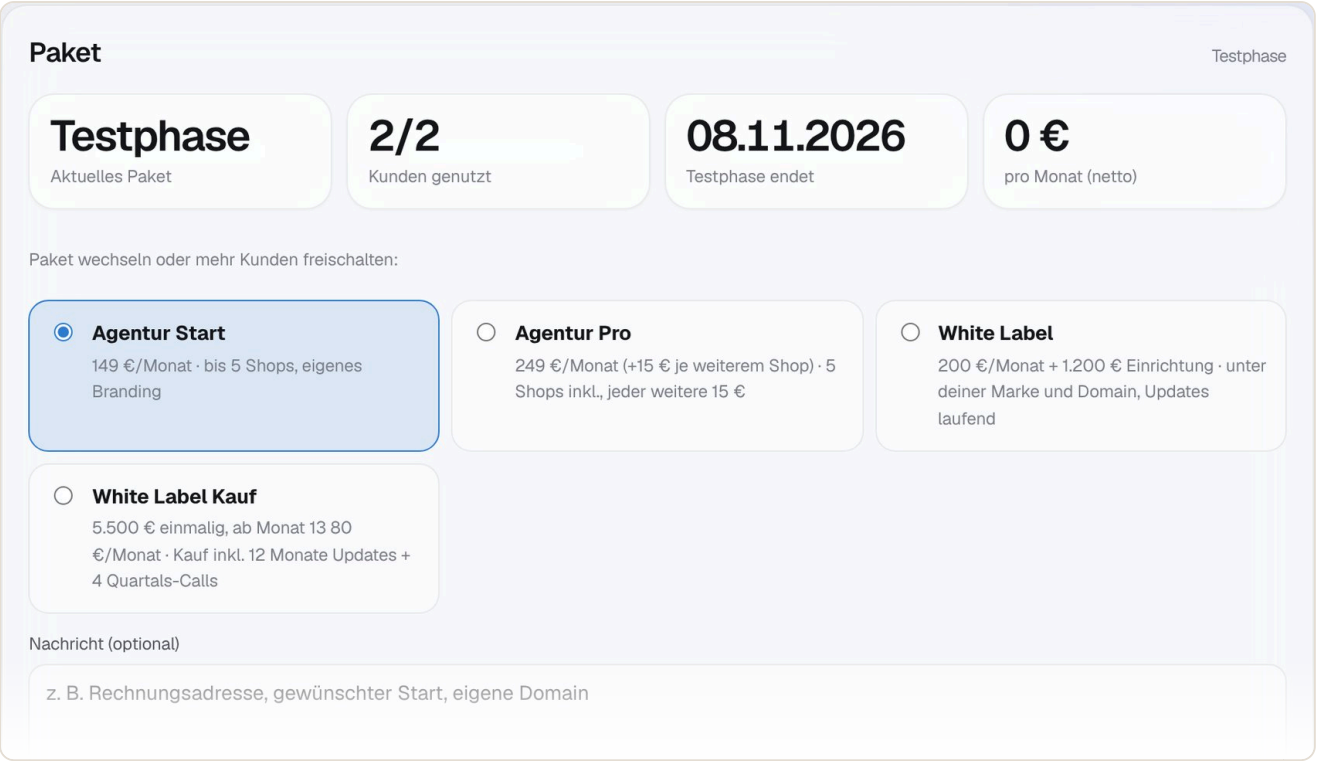
1. Links auf **Einstellungen**.
2. **Markenname** (erscheint oben im Cockpit, im Kundenportal und in allen PDFs) und optional eine **Unterzeile**.
3. **Logo**: https-Link zu deinem Logo (PNG/SVG, quer). **Akzentfarbe**: Buttons, Hervorhebungen, Reports.
4. **Kontakt-E-Mail**: Hier landen Antworten deiner Kunden auf Warnungen und Reports.
5. **Marke speichern** – Cockpit, Kundenportal und Reports nutzen die Marke sofort.

Eigene Domain (z. B. portal.deine-agentur.de)



1. Bei deinem Domain-Anbieter einen **CNAME**-Eintrag anlegen: `portal` → `effecty-portal.pages.dev`.
2. Unter **Paket** im Feld „Nachricht“ (oder per E-Mail mit Kundennummer) die Domain mitteilen.
3. Wir schalten sie frei, inklusive SSL. Ab dann bekommen eingeladene Kunden Links auf deine Domain und sehen nirgends unseren Namen.

06 Paket, Lizenz und Kundennummer



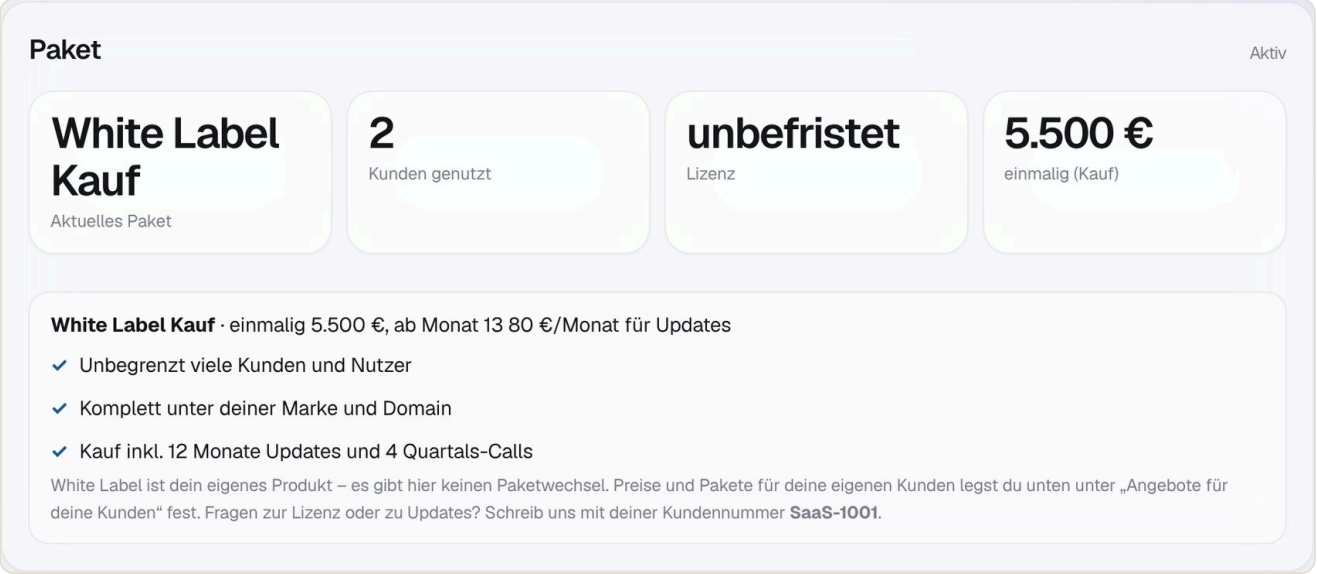
Einstellungen → Paket in der Testphase: Paket auswählen und anfragen.

1. Unter **Einstellungen → Paket** das passende Paket anklicken.
2. Optional eine **Nachricht**: Rechnungsadresse, gewünschter Start, eigene Domain.
3. **Paket anfragen**. Darunter steht, dass die Anfrage vorliegt.
4. Wir schalten das Paket frei und schicken die Rechnung per E-Mail. Testphase und Limits stellen sich automatisch um.

KUNDENNUMMER

Deine **Kundennummer** (z. B. SaaS-1001) steht unter der Paketauswahl. Gib sie bei jeder Frage an – so finden wir dein Konto sofort.

White Label

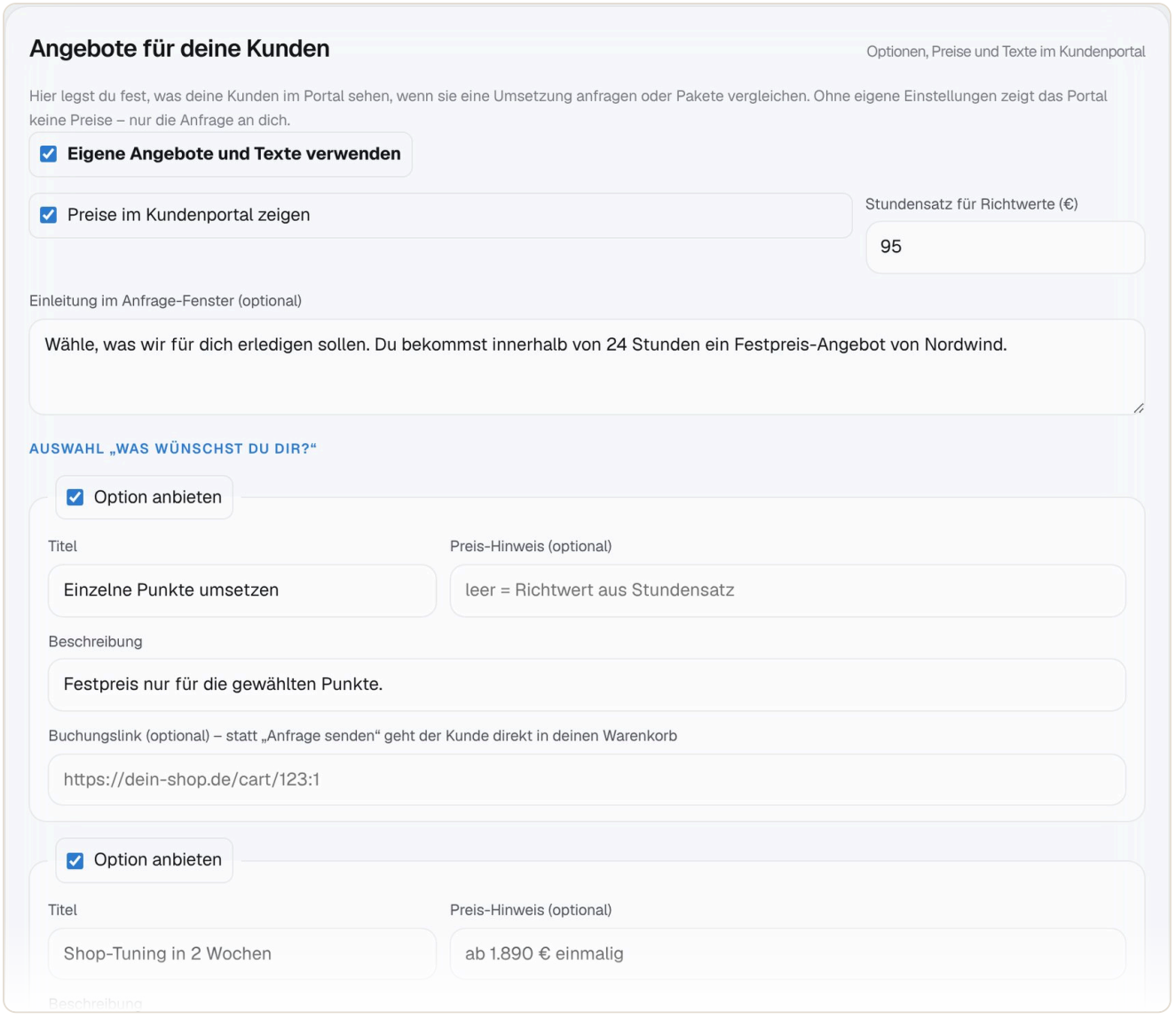


Mit White Label siehst du statt der Paketauswahl deine Lizenz.

- White Label ist dein eigenes Produkt: unbegrenzt viele Kunden und Nutzer, komplett unter deiner Marke und Domain.
- Es gibt **keinen Paketwechsel** im Dashboard. Fragen zu Lizenz, Updates oder Rechnung per E-Mail mit Kundennummer.
- Beim **Kauf** sind 12 Monate Updates und 4 Quartals-Calls enthalten; ab Monat 13 laufen Updates für 80 €/Monat weiter.

07 Angebote für deine Kunden

Deine Kunden sehen bei jeder Empfehlung „Selbst beheben“ oder „Umsetzung anfragen“. Was im Anfrage-Fenster und im Paketvergleich steht, legst du hier fest. **Ohne eigene Einstellungen** zeigt das Portal keine Preise – nur die Anfrage an dich.



Einstellungen → Angebote für deine Kunden (Ausschnitt).

Grundeinstellungen

1. Haken bei **„Eigene Angebote und Texte verwenden“** setzen.
2. **Preise im Kundenportal zeigen**: an oder aus. Aus = nur Texte, keine Preise.
3. **Stundensatz für Richtwerte**: Mit z. B. 95 € rechnet das Portal bei „Einzelne Punkte“ einen Richtwert aus der geschätzten Arbeitszeit der gewählten Empfehlungen. Leer = kein Richtwert.
4. **Einleitung**: Der erste Satz im Anfrage-Fenster, z. B. „Du bekommst innerhalb von 24 Stunden ein Festpreis-Angebot.“

Auswahl „Was wünschst du dir?“

Es gibt drei Optionen. Jede kannst du an- oder abschalten und umbenennen:

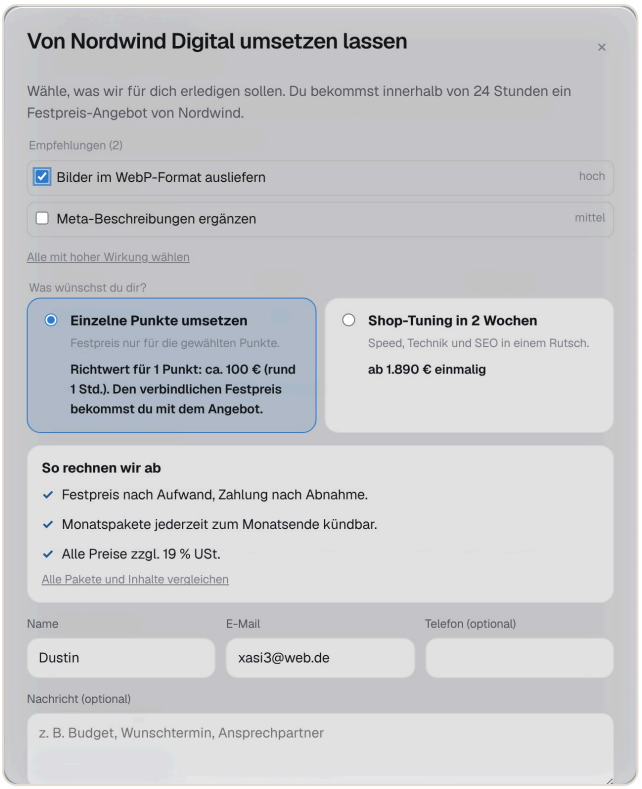
OPTION	GEDACHT FÜR	FELDER
1 – Einzelne Punkte	Festpreis nur für die gewählten Empfehlungen	Titel, Beschreibung, Preis-Hinweis (leer = Richtwert), Buchungslink
2 – Komplettprojekt	Ein Paket-Projekt, z. B. „Shop-Tuning in 2 Wochen“	Titel, Beschreibung, Preis-Hinweis, Buchungslink
3 – Laufende Betreuung	Monatliche Betreuung	Titel, Beschreibung, Preis-Hinweis, Buchungslink

Buchungslink: direkt zur Kasse statt Anfrage

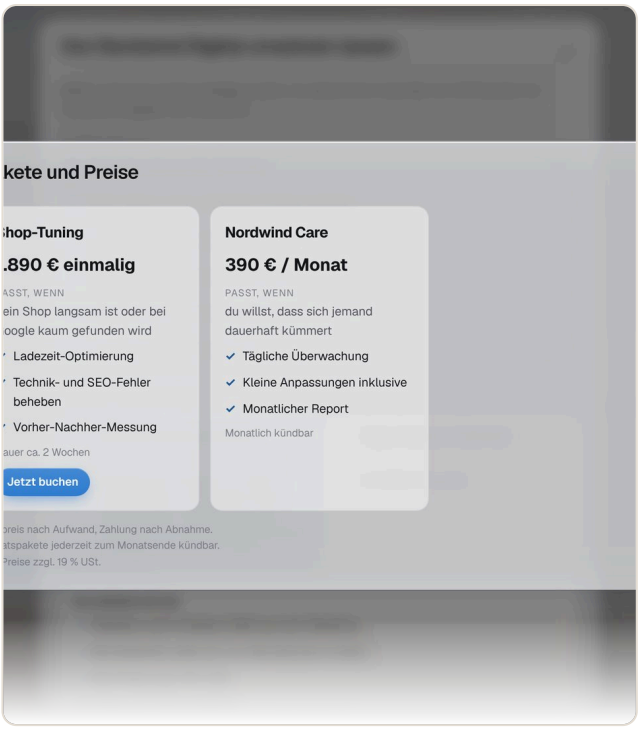
- Trägst du bei einer Option einen **Buchungslink** ein (muss mit `https://` beginnen), heißt der Button beim Kunden **„Weiter zur Kasse“** statt „Anfrage senden“. Der Kunde landet in einem neuen Tab direkt in deinem Warenkorb oder auf deinem Bezahllink.
- Shopify-Beispiel: `https://dein-shop.de/cart/VARIANTEN-ID:1`. Die Varianten-ID findest du im Shopify-Admin beim Produkt in der Adresszeile der Variante. Stripe, PayPal, Digistore usw. funktionieren genauso mit ihrem Bezahllink.
- Du bekommst trotzdem eine Anfrage mit dem Vermerk **„Direkt zur Kasse weitergeleitet“** und den Kontaktdaten – so kannst du nachfassen, falls der Kauf nicht abgeschlossen wird.
- Ohne Link bleibt es bei „Anfrage senden“.

Abrechnung und eigene Pakete

1. **So rechnest du ab**: eine Zeile pro Punkt, z. B. „Alle Preise zzgl. 19 % USt.“ – erscheint im Anfrage-Fenster und im Paketvergleich.
2. **+ Paket hinzufügen**: Name, Preis, einmalig oder pro Monat, optional Einrichtung, „Passt, wenn“, Leistungen (eine pro Zeile), Hinweis und Buchungslink. Bis zu 12 Pakete.
3. Mit Buchungslink bekommt das Paket im Paketvergleich den Button **„Jetzt buchen“**.
4. **So sieht es dein Kunde** öffnet eine Vorschau des Anfrage-Fensters – noch ohne zu speichern.
5. **Angebote speichern** – deine Kunden sehen die Änderung sofort.

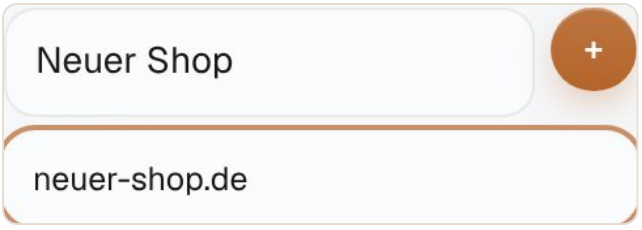


Vorschau: So sieht dein Kunde das Anfrage-Fenster.

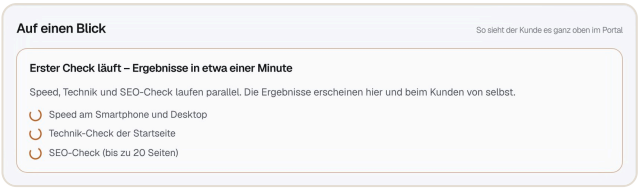


Paketvergleich im Kundenportal mit deinen Paketen.

08 Kunden anlegen

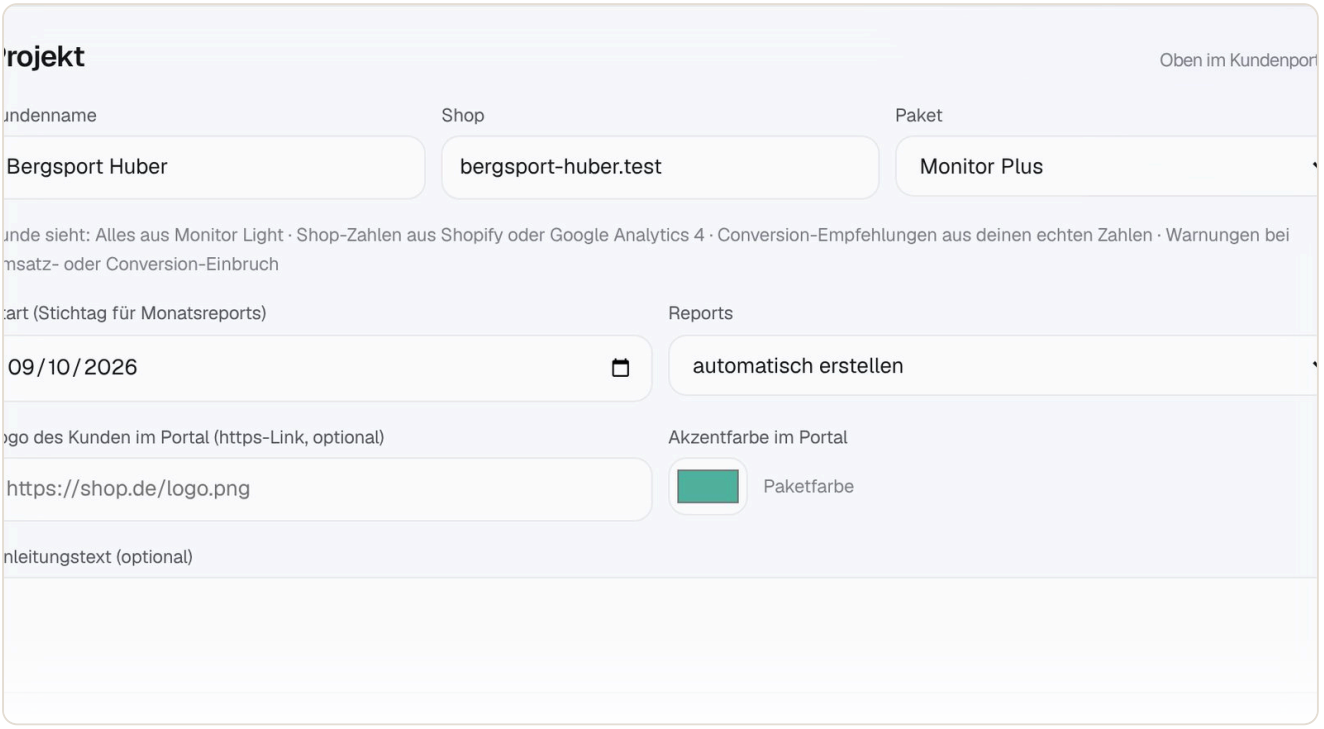


Neuer Kunde mit Shop-Adresse.



Danach läuft sofort der erste Check.

1. Links unten im Feld **„Neuer Kunde“** den Namen und die **Shop-Adresse** (z. B. `shop.de`) eintragen, auf **+** klicken.
2. Der **erste Check** startet sofort: Speed am Smartphone und Desktop, Technik-Check, SEO-Check (bis 20 Seiten). Nach etwa einer Minute stehen die Zahlen und die nächsten Schritte oben unter „Auf einen Blick“ – bei dir und im Portal deines Kunden. Trägst du die Adresse später ein, startet der Check, sobald du das Feld „Shop“ verlässt.
3. **Paket** wählen: Monitor Light, Monitor Plus oder Monitor Service. Darunter steht, was der Kunde davon sieht.
4. **Start** = Stichtag für die Monatsreports. **Reports** auf „automatisch erstellen“.
5. Optional: Logo des Kunden (https-Link), Akzentfarbe, Einleitungstext fürs Portal.
6. Der erste Messwert wird zum Vorher-Wert. Später misst du jederzeit neu mit **„Jetzt messen“**.



Bereich „Projekt“ beim Kunden.

KUNDENPAKET	DER KUNDE SIEHT
Monitor Light	Tägliche Speed- und Technik-Messung, Warnungen, Empfehlungen, Monatsreport
Monitor Plus	Alles aus Light plus Shop-Zahlen (Umsatz, Conversion) und Umsatz-Warnungen
Monitor Service	Wie Plus; der Kunde klickt „Umsetzen lassen · inklusive“ – die Umsetzung ist im Paket, ohne Angebot

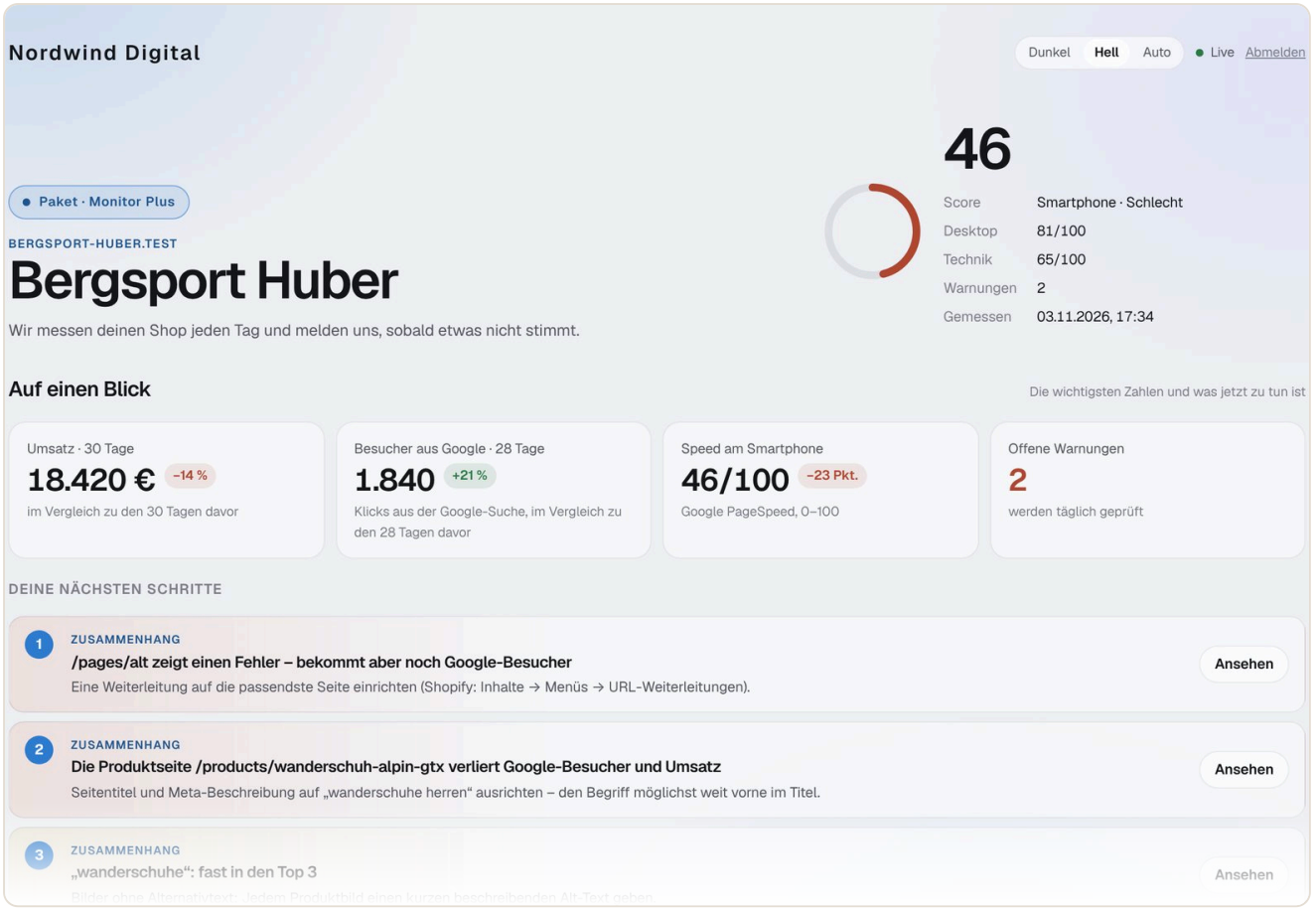
LIMIT

Wie viele Kunden du anlegen kannst, hängt vom Paket ab (oben rechts „2/5“). Ist das Limit erreicht, verschwindet das Feld „Neuer Kunde“ – unter Einstellungen mehr freischalten.

09 Kundenzugang und Kundenportal

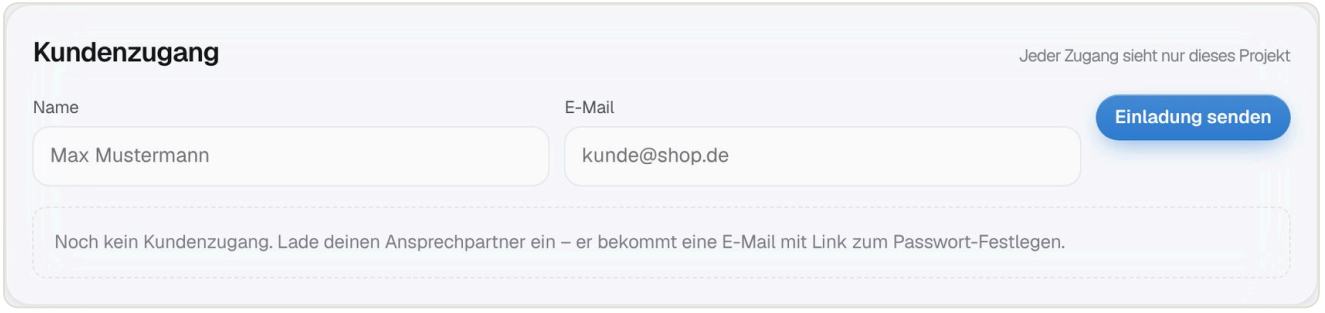
Vorher prüfen: „Als Kunde ansehen“

Beim Kunden oben rechts **Als Kunde ansehen**: Du siehst das Portal genau wie dein Kunde – mit deiner Marke, deinen Angeboten und Preisen. **Zurück zum Cockpit** bringt dich zurück.



Kundenportal eines Agentur-Kunden – unter der Marke der Agentur.

Einladen



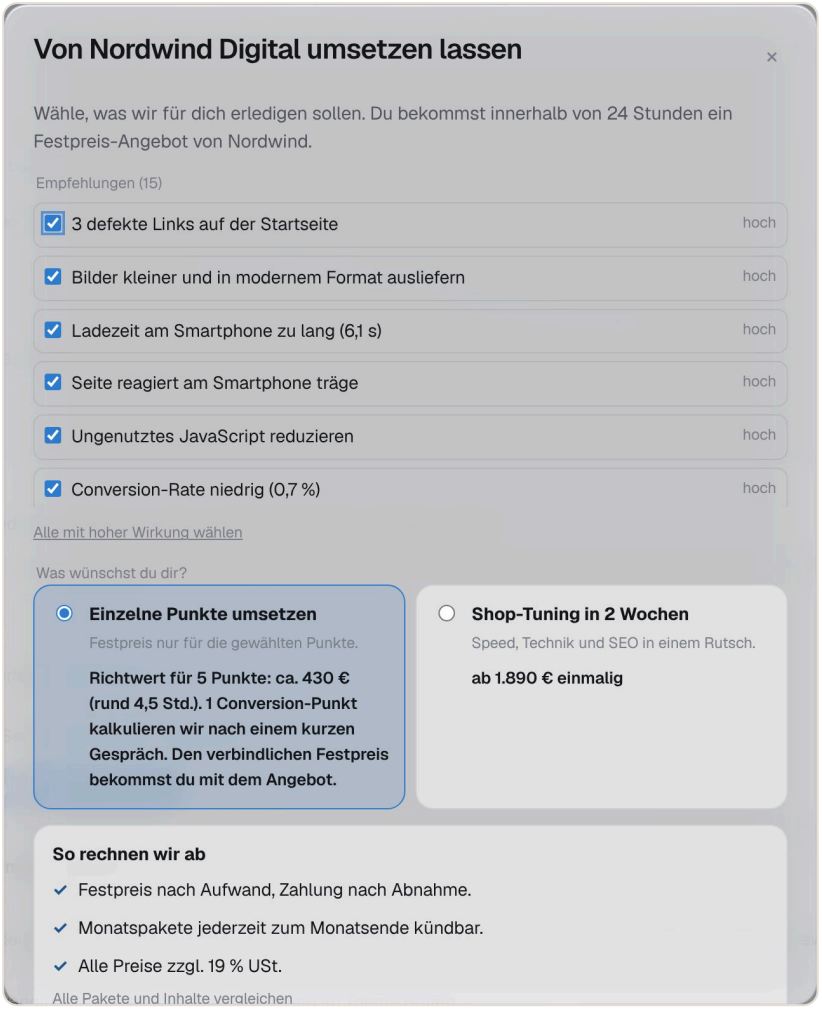
Bereich „Kundenzugang“.

1. Beim Kunden ganz unten zu **Kundenzugang**.
2. Name und E-Mail eintragen, **Einladen**.

3. Der Kunde bekommt die Mail „Zugang aktivieren“ (mit deiner Marke), legt ein Passwort fest und sieht sein Portal.
4. Mehrere Zugänge pro Kunde sind möglich. Jeder sieht nur dieses eine Projekt. Zugänge kannst du dort entfernen oder neu einladen.

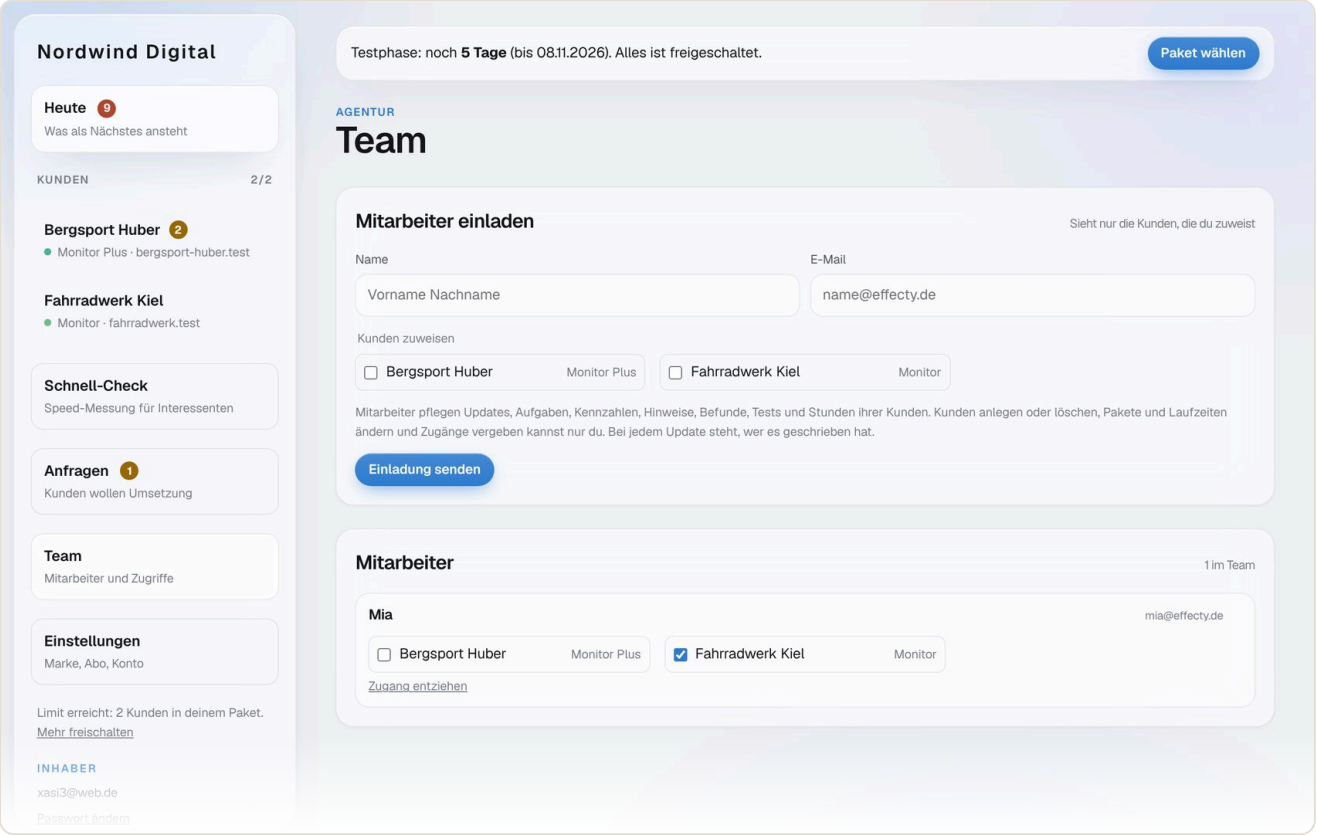
Was dein Kunde im Portal tun kann

- Warnungen, Speed, Technik-Check, Shop-Zahlen und Sichtbarkeit bei Google ansehen.
- Bei jeder Empfehlung: **„Selbst beheben“** (mit Anleitung) oder **„Umsetzung anfragen“** – dann bekommst du eine Anfrage bzw. er geht über deinen Buchungslink zur Kasse.
- Reports als PDF herunterladen, Hell/Dunkel umschalten.



Anfrage-Fenster deines Kunden mit deinen Optionen und Preisen.

10 Team



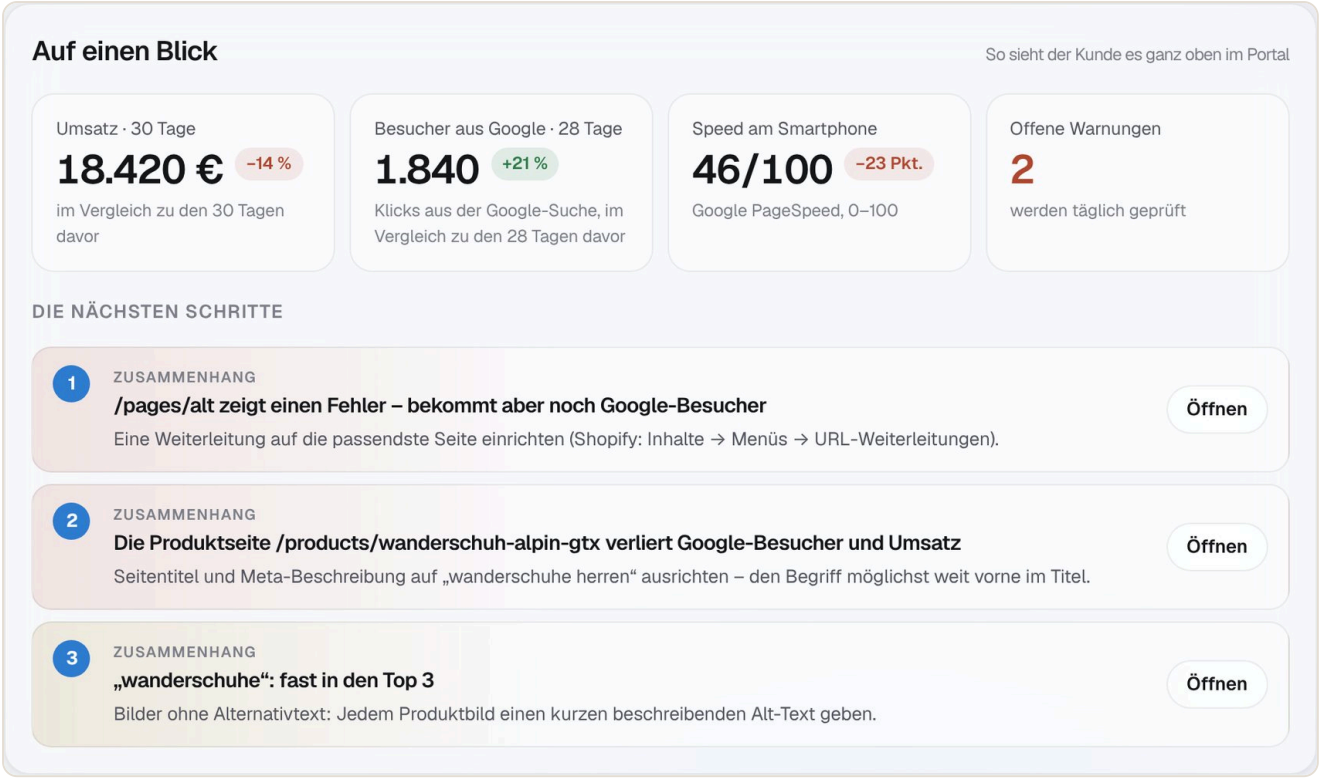
Team: Mitarbeiter einladen, Kunden zuweisen.

1. Links auf **Team**.
2. Name und E-Mail eintragen und die Kunden anhaken, die der Mitarbeiter betreuen soll.
3. **Einladung senden**. Der Mitarbeiter aktiviert seinen Zugang per E-Mail.
4. Zuordnungen kannst du jederzeit ändern oder Zugänge entfernen.

MITARBEITER DÜRFEN	NUR DU (INHABER)
Updates, Aufgaben, Kennzahlen, Hinweise, Befunde pflegen	Kunden anlegen und löschen
Messen, Warnungen schließen, Fehler beheben, SEO-Check	Paket, Start, Reports eines Kunden ändern
Anfragen bearbeiten, Schnell-Check	Kundenzugänge einladen
Shop-Daten und Search Console abrufen	Verbindungen einrichten, Team, Einstellungen

11 Auf einen Blick und Zusammenhänge

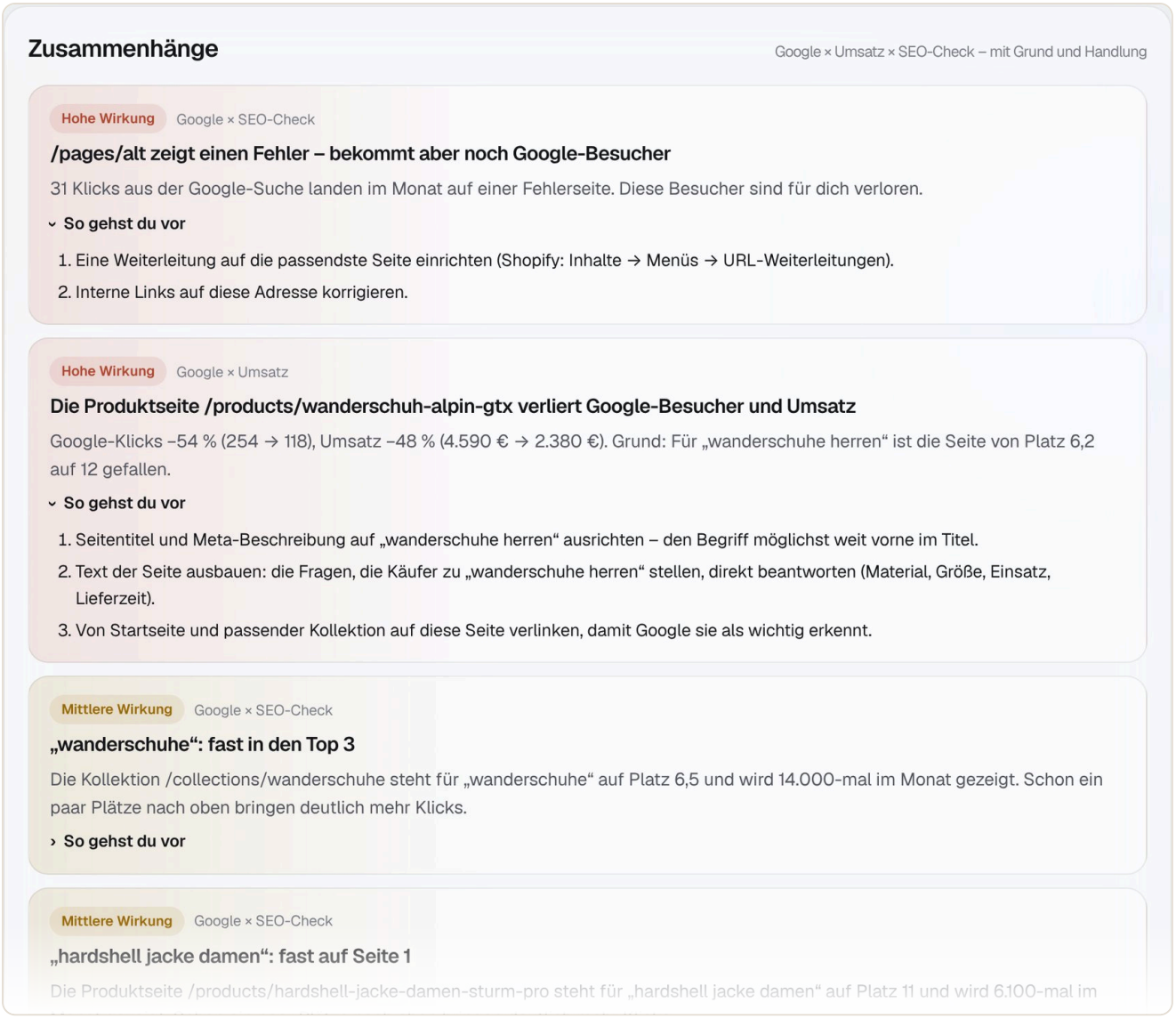
Ganz oben bei jedem Kunden fasst das Tool alle Daten für dich zusammen. Genau so steht es auch ganz oben im Portal deines Kunden – unter deiner Marke.



Auf einen Blick: Zahlen mit Veränderung und die nächsten drei Schritte (Beispiel Nordwind Digital).

TEIL	WAS ES ZEIGT
Kacheln	Umsatz 30 Tage (Shopify oder GA4), Besucher aus Google 28 Tage (Search Console), Speed am Smartphone, offene Warnungen – jeweils mit Veränderung. Klick springt zum Detail.
Die nächsten Schritte	Höchstens drei Punkte, automatisch priorisiert: kritische Warnung, Zusammenhänge mit hoher Wirkung, Empfehlungen mit hoher Wirkung.

Zusammenhänge



Zusammenhänge mit Grund und „So gehst du vor“.

Das Tool verbindet Search Console (Klicks und Plätze je Seite und Suchbegriff), Umsatz je Produkt (Shopify) bzw. je Einstiegsseite (GA4), deinen SEO-Check und die Speed-Messung. Statt „Keyword X auf Platz 12“ und „Produkt Y –20 %“ getrennt zu zeigen, sagt es: **„Dein Topseller Y verliert Google-Besucher und Umsatz, weil die Seite für X von Platz 6 auf 12 gefallen ist – Meta-Beschreibung ergänzen.“**

KARTE	BEDEUTUNG
Verliert Google-Besucher (und Umsatz)	Klicks deutlich gesunken; Grund ist meist ein gefallener Platz für den wichtigsten Suchbegriff.
Fehlerseite bekommt Google-Besucher	Weiterleitung einrichten – bei Shopify per „Automatisch beheben“.
Umsatz fällt – nicht wegen Google	Besucher kommen weiter, kaufen aber seltener: Angebot, Preis, Lager, Produktseite prüfen.
Fast in den Top 3 / auf Seite 1	Der schnellste Hebel für mehr Klicks.

KARTE	BEDEUTUNG
Shop gesamt	Umsatz und Google oder Speed brechen gleichzeitig ein.
Gute Nachricht	Was gut läuft – ideal fürs Kundengespräch.

WICHTIG

Damit Zusammenhänge entstehen, bei jedem Kunden **Search Console** und **Shopify oder GA4** verbinden (Kapitel „Shop-Daten“ und „SEO“). Die Daten werden jede Nacht aktualisiert, beim Verbinden sofort.

Für den Verkauf: Das ist der Unterschied zu reinen SEO- oder Analytics-Tools – deine Kunden müssen keine 15 Tabs öffnen, sondern sehen in einem Portal, was zu tun ist.

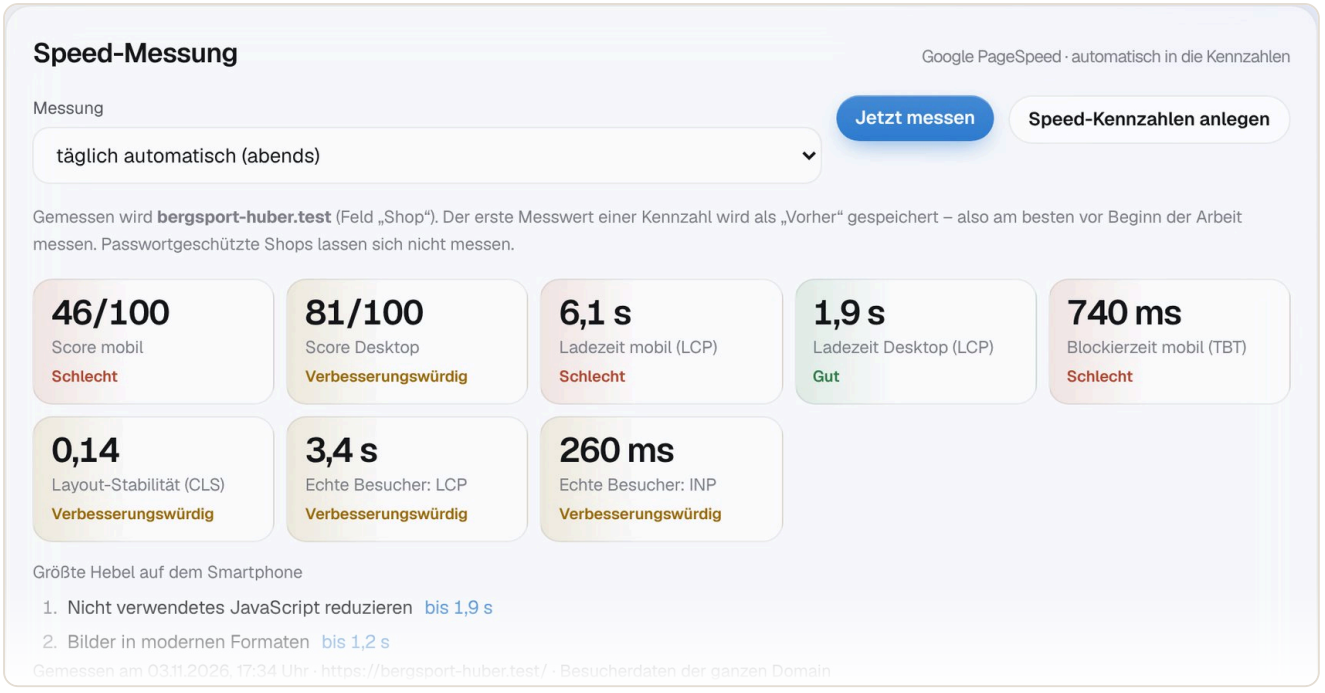
12 Heute: dein Arbeitsplan

„Heute“ sammelt automatisch alles aus Anfragen, Warnungen, Terminen, Reports und Verbindungen. Ist die Ursache erledigt, verschwindet der Punkt von selbst.

GRUPPE	BEDEUTUNG
Jetzt	Kritische Warnungen, Anfragen älter als 24 Std., überfällige Gespräche und Aufgaben.
Diese Woche	Neue Anfragen, Gespräche der nächsten Tage, Termine planen, Testphase endet.
Im Blick	Ohne Zeitdruck: fehlende Shop-Adresse, Verbindung noch nicht fertig.

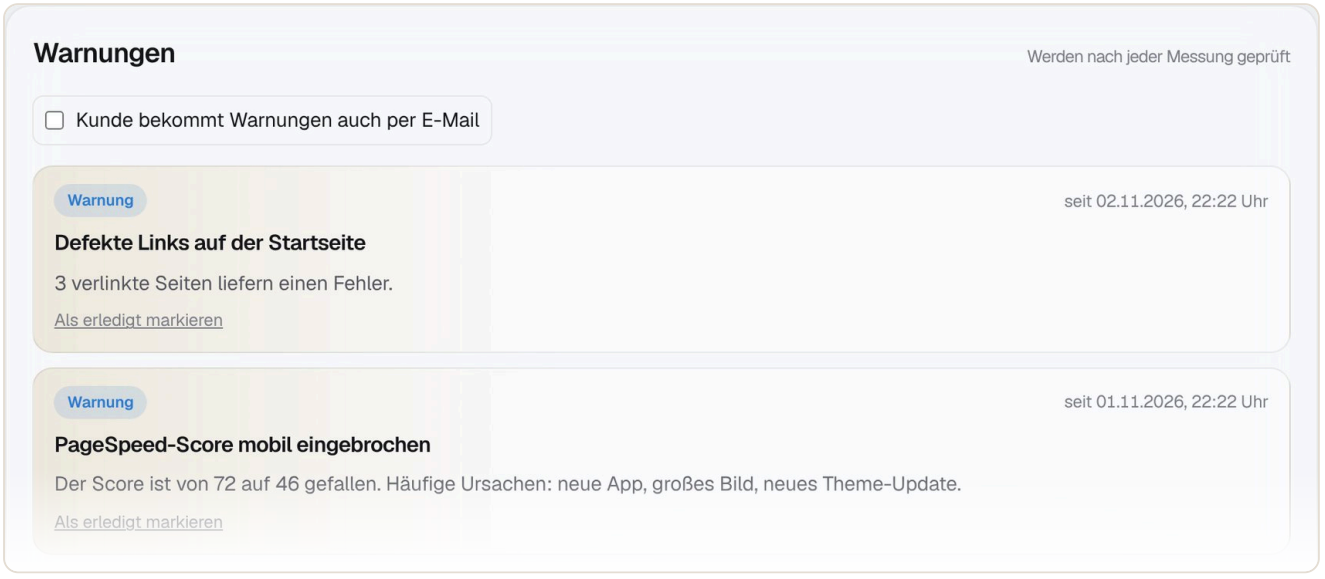
- Der **farbige Knopf** ist die empfohlene nächste Aktion; der Kundenname öffnet den Kunden.
- **Morgen erinnern** / **In 1 Woche** blendet einen Punkt aus; „Erledigt“ gilt fürs ganze Team.
- **Termin planen**: Datum, Uhrzeit, Thema – der Termin erscheint beim Kunden im Portal.
- **Eigene Aufgabe** (oben rechts): interne Aufgabe mit Kunde und Fälligkeit, nie im Kundenportal sichtbar.

13 Messung, Warnungen, Empfehlungen



Speed-Messung mit allen Werten und den größten Hebeln.

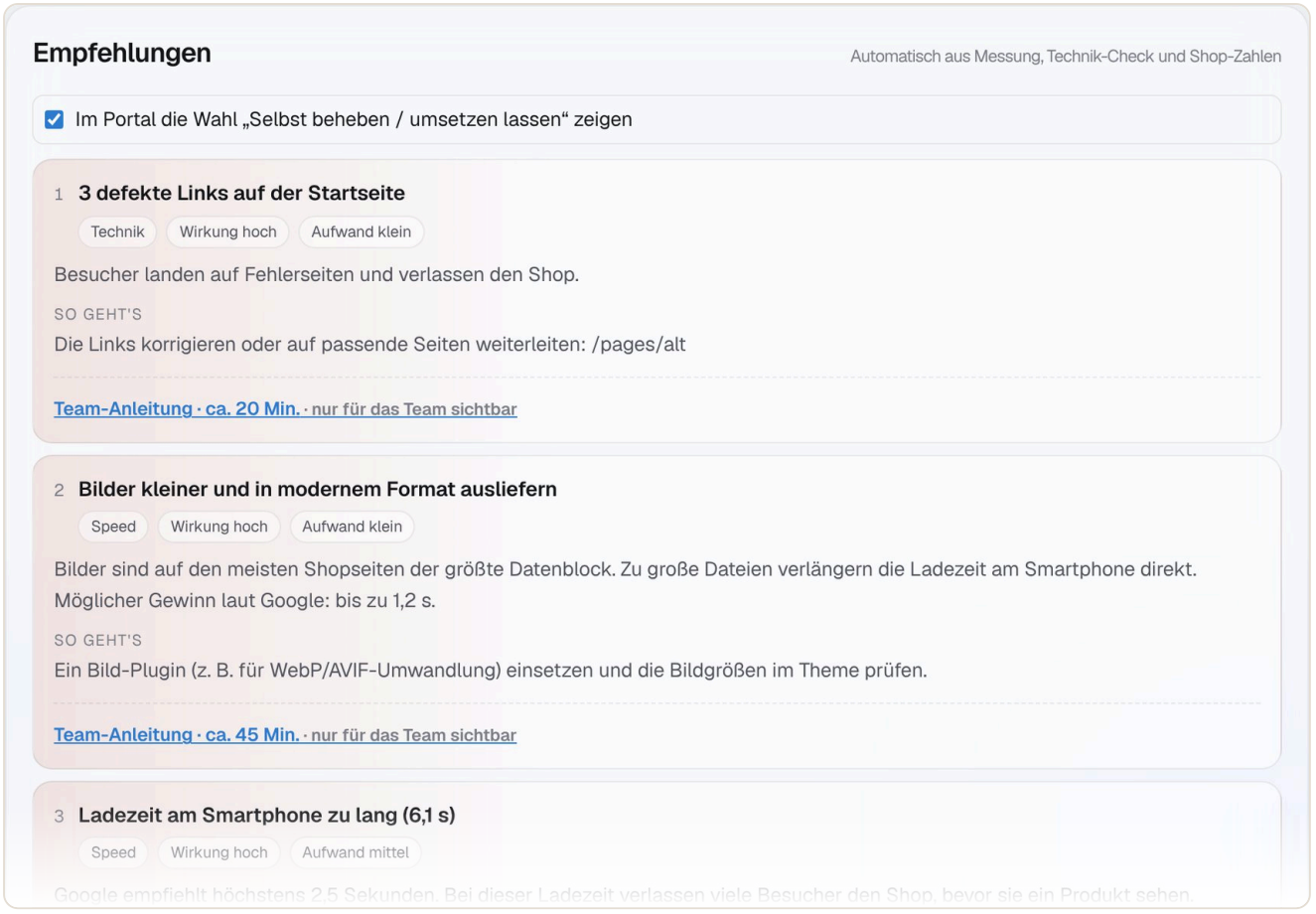
- Jede Nacht automatisch: Smartphone (3 Läufe), Desktop und Technik-Check. **Jetzt messen** dauert 30–60 Sekunden.
- **Speed-Kennzahlen anlegen** übernimmt Score und Ladezeit in die Kennzahlen; **Speed-Check als PDF** zum Weitergeben.



Warnungen: Shop down, HTTPS, Sperre für Google, defekte Links, Score-Einbruch, Umsatz-Einbruch.

- Warnungen schließen sich von selbst, sobald die nächste Messung wieder stimmt. „Als erledigt markieren“ nur nach Behebung.
- Mit **„Kunde bekommt Warnungen auch per E-Mail“** informierst du den Kunden automatisch – unter deiner Marke.

Empfehlungen und Team-Anleitung



Empfehlungen nach Wirkung, mit der Entscheidung des Kunden.

1. Empfehlung aufklappen, **„Team-Anleitung · ca. … Min.“** öffnen (sieht der Kunde nie).
2. Shopsystem prüfen (Shopify, WooCommerce, Shopware, Allgemein) und die Schritte abarbeiten. Vor Theme-Änderungen immer das Theme duplizieren.
3. **Behoben – neu messen**. Ist der Punkt weg, bekommt der Kunde automatisch ein Tagesupdate „Behoben: …“.
4. Bei Shopify können fehlende Alt-Texte und defekte Links per **„Automatisch beheben“** eingespielt werden – jeden Vorschlag vorher prüfen.

ACHTUNG

Rechtstexte (Impressum, Datenschutz, AGB, Widerruf) nie selbst formulieren. Keine Apps ohne Rücksprache mit dem Kunden löschen.

14 Shop-Daten: Shopify und Google Analytics

Shopify

1. Im **Shopify Dev Dashboard** (dev.shopify.com) für den Kunden eine eigene App anlegen (nur Lesezugriff).
2. Beim Kunden unter **Shopify-Daten**: Shop-Domain (`name.myshopify.com`), Client-ID und Client-Secret eintragen. Das Secret wird verschlüsselt gespeichert.
3. Das Cockpit zeigt App-URL, Weiterleitungs-URL und Zugriffsrechte – genau so in der App-Version eintragen.
4. Unter **Verteilung** „Benutzerdefinierte Verteilung“ wählen, Shop eintragen, Installationslink erzeugen, dem Kunden schicken.
5. Nach „Installieren“ steht dort **Verbunden**. Mit **„Shop-Kennzahlen anlegen“** kommen Umsatz, Bestellungen, Conversion in die Kennzahlen.

Google Analytics 4 (für Shops ohne Shopify)

1. **Mit Google verbinden**, mit einem Google-Konto anmelden, das Zugriff auf die Property hat, nur Lesezugriff freigeben.
2. Bei mehreren Properties die richtige auswählen und übernehmen.
3. Voraussetzung: Der Shop sendet Kauf-Ereignisse (purchase) an GA4.

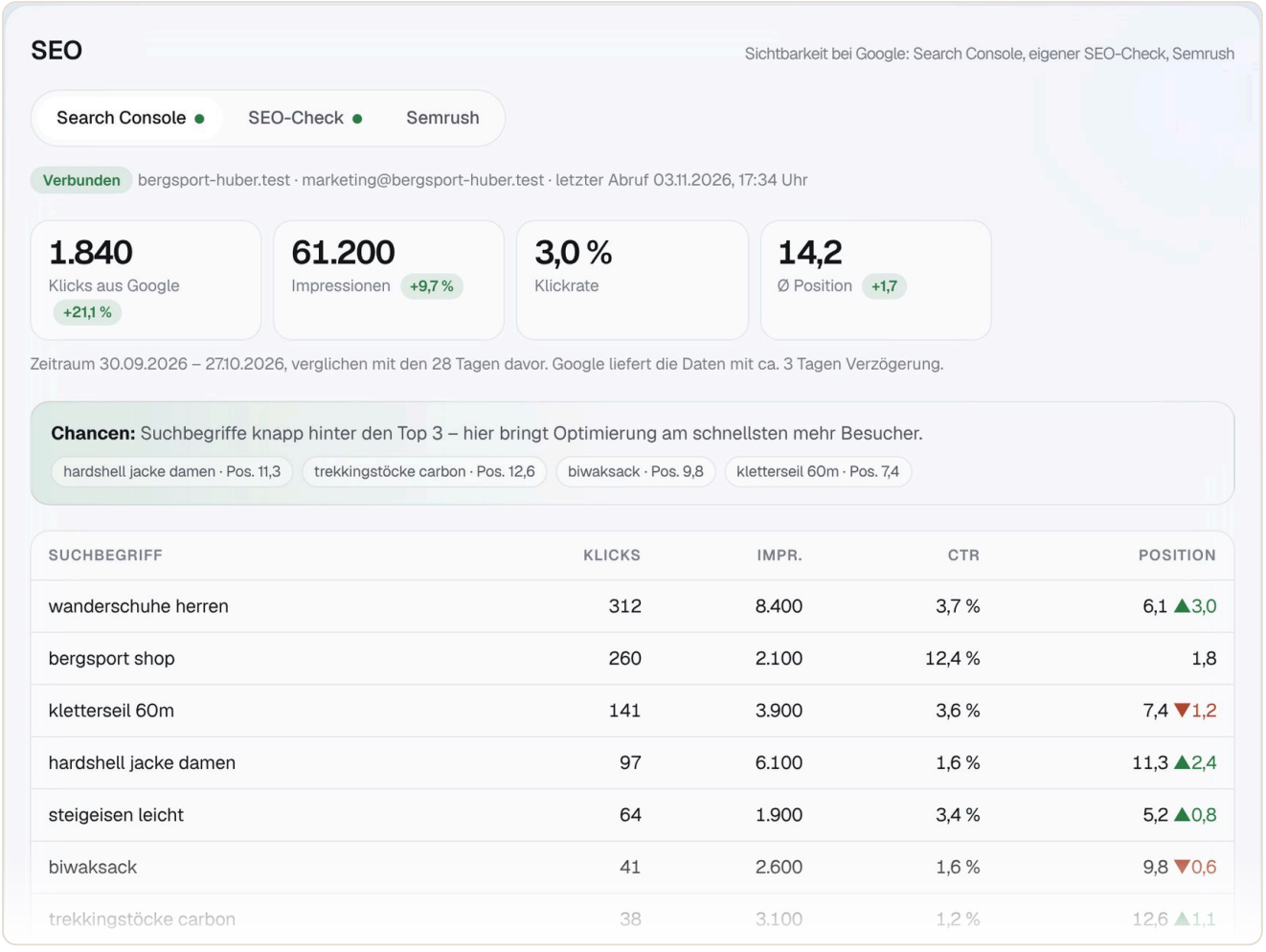
STATUS	BEDEUTUNG
Verbunden	Zahlen kommen jede Nacht; „Jetzt abrufen“ holt sofort.
Wartet auf Installation	Shopify: Kunde hat den Installationslink noch nicht bestätigt.
Property auswählen	GA4: Freigabe da, Property wählen.
Fehler	Zugriff entzogen oder abgelaufen – neu verbinden.

15 SEO: Sichtbarkeit bei Google

Unter „Google Analytics 4“ hat jeder Kunde den Bereich **SEO** mit drei Reitern.

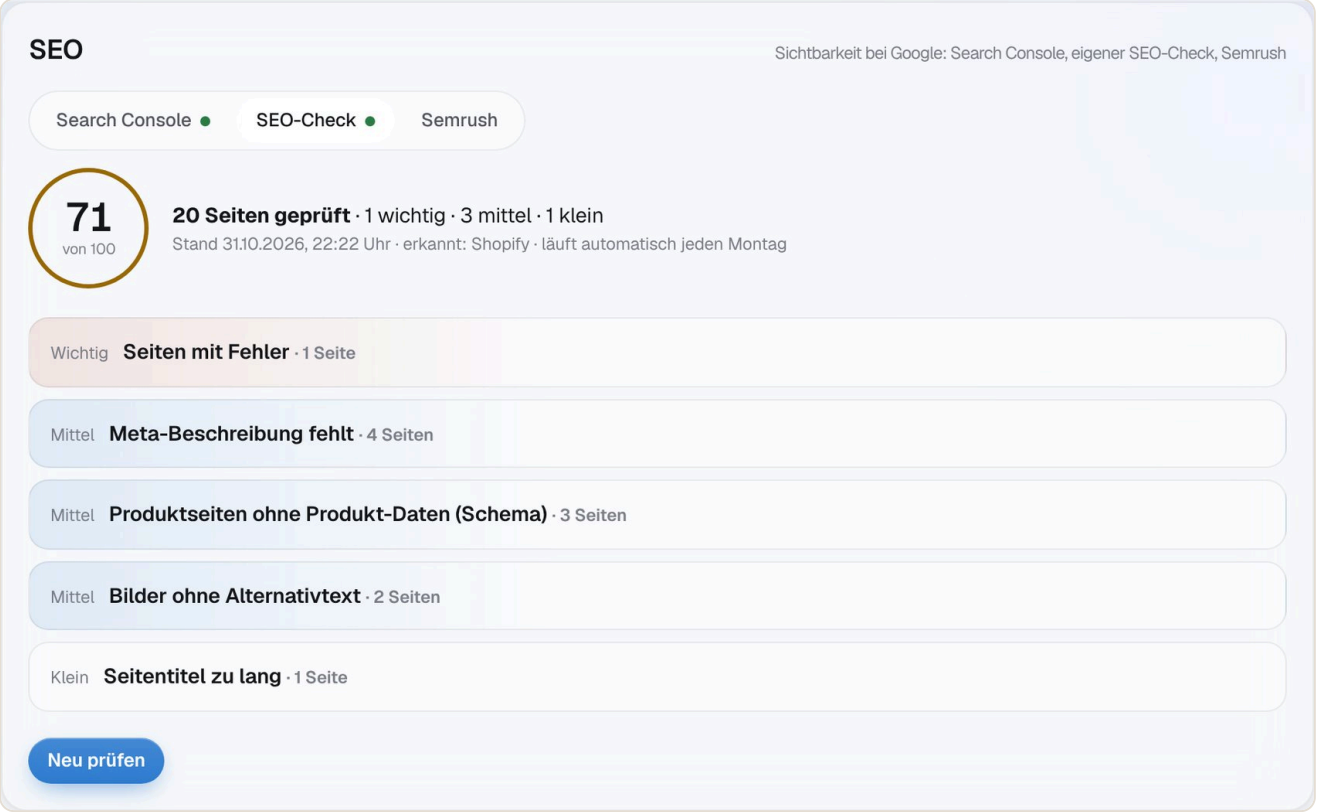
Search Console verbinden

1. Reiter **Search Console** → **Search Console verbinden**.
2. Mit dem Google-Konto anmelden, das in der Search Console des Shops bestätigt ist, und Lesezugriff erlauben.
3. Die passende Property wird automatisch gewählt; sonst aus der Liste auswählen.
4. Ab dann jede Nacht neu: Klicks, Impressionen, Klickrate, Ø Position (28 Tage vs. davor), Top-Suchbegriffe, Top-Seiten und **Chancen** (Platz 4–20 mit vielen Impressionen).



Search Console im Cockpit.

SEO-Check (inklusive, ohne Zusatzkosten)



Eigener SEO-Check mit Punktzahl und Problemen.

- **SEO-Check starten** prüft bis zu 20 Seiten in ca. 30 Sekunden: Titel, Meta-Beschreibung, H1, Alt-Texte, Textmenge, Produkt-Daten (Schema), Sitemap, robots.txt, noindex, Fehlerseiten.
- Jedes Problem mit „Warum wichtig“, „So beheben“ und den betroffenen Seiten. Läuft jeden Montag automatisch.
- Dein Kunde sieht Punktzahl und die fünf wichtigsten Punkte im Portal unter „Sichtbarkeit bei Google“.

Semrush (optional, mit eigenem Semrush-Konto)

1. Reiter **Semrush** → „Semrush verbinden“ → API-Schlüssel aus deinem Semrush-Konto (Abo-Infos → API-Einheiten) und Datenbank (DE, AT, CH …) eintragen.
2. **Speichern und prüfen** – der Schlüssel gilt für alle deine Kunden und liegt nur auf dem Server.
3. Beim Kunden **„Semrush-Daten abrufen“**: Keywords in den Top 100, geschätzter Traffic und dessen Wert, Top-20-Keywords.

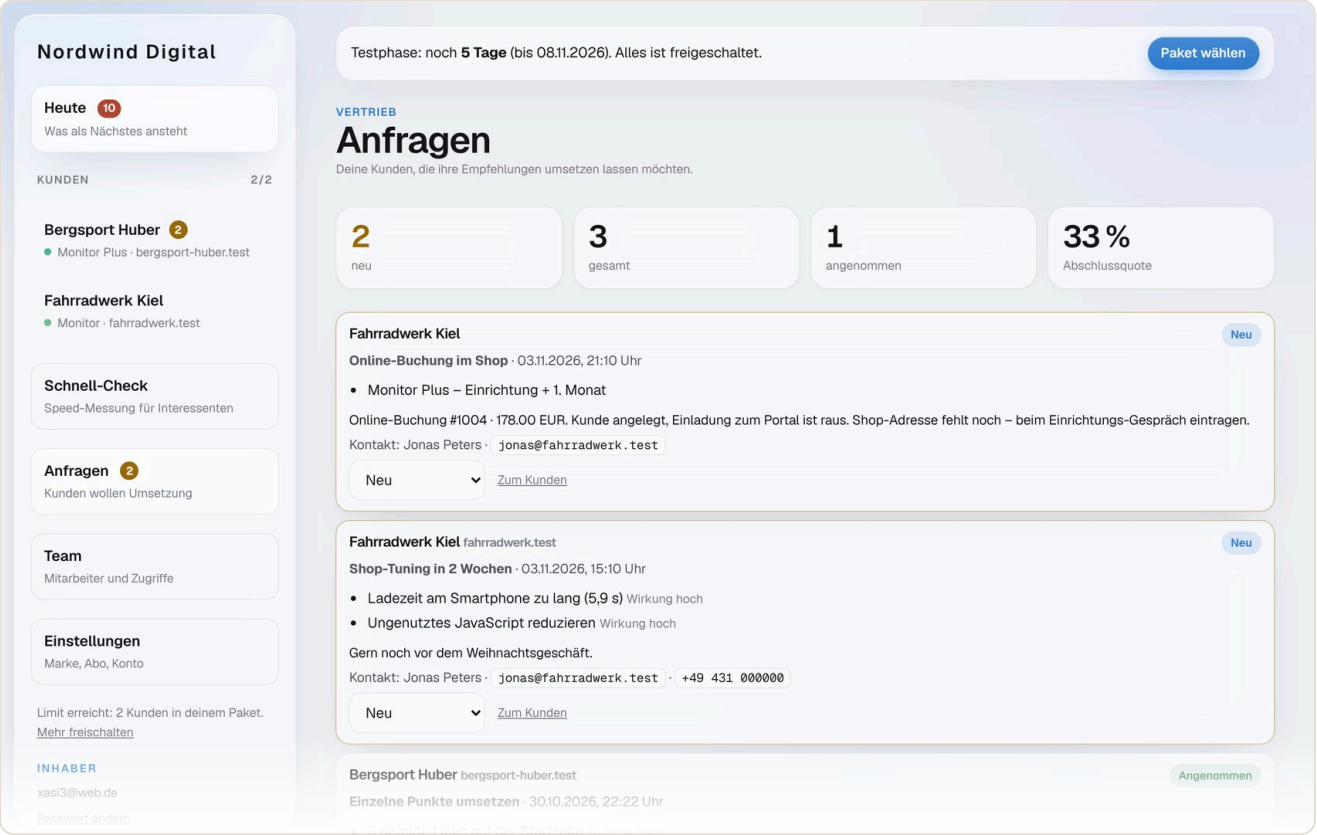
KOSTEN

Die Semrush-API gibt es nur mit dem **Semrush-Business-Abo**. Jeder Abruf verbraucht ca. 200–300 API-Einheiten aus deinem Semrush-Konto – deshalb nur auf Klick.

16 Projektinhalte und Reports

BEREICH	SO NUTZT DU IHN
Tagesupdates	An jedem Arbeitstag am Shop ein kurzer Satz: Was wurde gemacht, was bringt es? Erscheint mit Namen im Portal.
Aufgaben	Geplant → In Arbeit → Erledigt. Daraus berechnet sich der Fortschritt.
Kennzahlen	Vorher/Jetzt von Hand oder automatisch (Messung, Shopify, GA4). Der Satz darunter steht so im Report.
Hinweise	Textblöcke für den Kunden, z. B. „Was wir von dir brauchen“.
Befunde	Bei Audits: Problem und Nutzen verständlich erklären, Wirkung und Aufwand setzen.
Monatsreports	Entstehen automatisch am Stichtag. „Vorschau-PDF mit heutigen Werten“ ein bis zwei Tage vorher prüfen.

17 Anfragen deiner Kunden



Anfragen: gewünschte Punkte, Option, Nachricht und Kontakt.

1. Kunde klickt im Portal „Umsetzung anfragen“ → Punkt **Anfrage** unter „Heute“ und unter **Anfragen**; du und die zugewiesenen Mitarbeiter bekommt eine E-Mail.
2. Innerhalb von 24 Stunden melden und Status auf **In Kontakt** setzen.
3. Nach Zusage **Angenommen** → unter „Heute“ erscheint der Auftrag → **„Als Aufgaben ins Projekt übernehmen“**.
4. Punkte mit der Team-Anleitung beheben, „Behoben – neu messen“, Aufgaben erledigen, Tagesupdate schreiben.

- Steht in der Nachricht **„Direkt zur Kasse weitergeleitet“**, hat der Kunde über deinen Buchungslink gekauft oder es versucht – im eigenen Shop prüfen und nachfassen.
- Bei Kunden mit **Monitor Service** ist die Umsetzung im Paket enthalten – kein Angebot nötig.

18 Schnell-Check für die Akquise

1. Links auf **Schnell-Check**.
2. Shop-Adresse und Namen des Interessenten eintragen, messen (30–60 Sekunden).
3. **„PDF für den Interessenten“** – ein Speed-Check mit deiner Marke zum Mitschicken.
4. Passt es: als Kunde anlegen und das Konto des Interessenten einladen.

19 Daten, Datenschutz und Hilfe



- Alle Daten liegen in der EU (Frankfurt).
- **„Alle Daten als JSON exportieren“** unter Einstellungen → Daten, jederzeit.
- Für die Auftragsverarbeitung (AVV) kurz per E-Mail melden – wir schicken den Vertrag.
- Kunden löschen: beim Kunden ganz unten „Kunde verwalten“ – entfernt alle Inhalte, Messungen und Reports.

Häufige Fragen

FRAGE	ANTWORT
Kunde bekommt keine Einladung	Spam-Ordner prüfen lassen, dann beim Kunden unter „Kundenzugang“ erneut einladen.
Messung schlägt fehl	Shop-Adresse prüfen; passwortgeschützte Shops lassen sich nicht messen.
Keine „Zusammenhänge“	Search Console und Shopify oder GA4 beim Kunden verbinden; nach dem Verbinden erscheinen sie sofort.
Erster Check hängt	Seite neu laden. Kommt nach drei Minuten nichts, unter Speed-Messung „Jetzt messen“ und im SEO-Bereich „SEO-Check starten“.
„Neuer Kunde“ fehlt	Kunden-Limit des Pakets erreicht – unter Einstellungen mehr freischalten.
Search Console zeigt Fehler	Mit dem Google-Konto neu verbinden, das in der Search Console des Shops Inhaber oder Nutzer ist.
Semrush: keine Einheiten	API-Einheiten im Semrush-Konto nachkaufen.
Preise sollen nicht sichtbar sein	Einstellungen → Angebote → „Preise im Kundenportal zeigen“ ausschalten.

HILFE

Fragen zu Konto, Paket oder Lizenz: **support@effectysolution.com** – bitte immer mit deiner Kundennummer (Einstellungen → Paket).