



M0028

Promotionartikel im Warenkorb

Promotionartikel im Warenkorb für Gambio – Zusatzverkauf gezielt steuern

Aktuellstes Release: 4.16
Kompatibel zu den Versionen: 4.6 bis 26.10

published
02.09.2026 21:00 Uhr

Allgemeine Hinweise zu unseren Modulen

Beachten Sie bei geplanten Shop-Updates, dass auch das Modulframework und auch die eingebauten Module zur jeweiligen Shopversion kompatibel sein müssen und stellen Sie ggf. sicher, dass entsprechende Updates für das Modul-Framework und auch für alle genutzten Module zur Verfügung stehen bevor Sie mit der Aktualisierung des Shops beginnen oder diese beauftragen. Wenn Sie die Aktualisierung Ihres Shops durch uns durchführen lassen, aktualisieren wir auch immer vorhandene Xycons-Module und das Modul-Framework, wenn diese für die neue Shop-Version verfügbar sind.

Auf dem Server muss die Servererweiterung IonCube verfügbar sein!
Kontaktieren Sie bitte Ihren Hoster, falls Sie nach der Installation einen Hinweis erhalten, dass IonCube nicht zur Verfügung steht.

Weiterführende Hinweise finden Sie auf unserer Homepage www.xycons.de

Zur Selbstinstallation beachten Sie die beigefügte Installationsanleitung.

Bitte beachten Sie: mit der Installation des Modul-Frameworks werden die beigefügten Lizenzbestimmungen und Haftungsregelungen ausdrücklich zur Kenntnis genommen und anerkannt!
Das Framework und unsere Module dürfen nicht installiert und nicht betrieben werden, wenn Sie diese Regeln nicht in vollem Umfang anerkennen!

Inhaltsverzeichnis

- [M0028 Promotionartikel im Warenkorb für Gambio](#)
- [Inhalt](#)
- [1. Was das Modul für Sie tut](#)

- [2. Wo Sie das Modul im Backend finden](#)
 - [3. Das Setup Schritt für Schritt](#)
 - [3.1 Modul ein- und ausschalten](#)
 - [3.2 Umfang und Reihenfolge der Anzeige](#)
 - [3.3 Wann angezeigt wird](#)
 - [3.4 Anzeigeregeln je Artikel](#)
 - [3.5 Der Prüfbericht über dem Setup](#)
 - [4. Artikel als Promotionartikel kennzeichnen](#)
 - [5. So sieht es im Shop aus](#)
 - [6. Cross-Selling-Artikel mit anzeigen](#)
 - [7. Der Knopf „In den Warenkorb“](#)
 - [8. Vorschläge gezielt aussteuern](#)
 - [8.1 Nach Kundengruppe](#)
 - [8.2 Erst ab einem Warenwert](#)
 - [8.3 Rund um die Versandkostenfreigrenze](#)
 - [8.4 Drei erprobte Rezepte](#)
 - [9. Was mit gekennzeichneten Artikeln sonst noch passiert](#)
 - [10. Aussehen anpassen](#)
 - [11. Modultexte ändern](#)
 - [12. Shopupdate und Modulpflege](#)
 - [13. Häufige Stolpersteine](#)
-

M0028 Promotionartikel im Warenkorb für Gambio

Handbuch

Stand: 2026-09 (Modulversion 4.16) · (c) Xycons GmbH & Co. KG - www.xycons.de

Inhalt

1. [1. Was das Modul für Sie tut](#)
 2. [2. Wo Sie das Modul im Backend finden](#)
 3. [3. Das Setup Schritt für Schritt](#)
 4. [3.1 Modul ein- und ausschalten](#)
 5. [3.2 Umfang und Reihenfolge der Anzeige](#)
 6. [3.3 Wann angezeigt wird](#)
 7. [3.4 Anzeigeregeln je Artikel](#)
 8. [3.5 Der Prüfbericht über dem Setup](#)
 9. [4. Artikel als Promotionartikel kennzeichnen](#)
 10. [5. So sieht es im Shop aus](#)
 11. [6. Cross-Selling-Artikel mit anzeigen](#)
 12. [7. Der Knopf „In den Warenkorb“](#)
 13. [8. Vorschläge gezielt aussteuern](#)
 14. [8.1 Nach Kundengruppe](#)
 15. [8.2 Erst ab einem Warenwert](#)
 16. [8.3 Rund um die Versandkostenfreigrenze](#)
 17. [8.4 Drei erprobte Rezepte](#)
 18. [9. Was mit gekennzeichneten Artikeln sonst noch passiert](#)
 19. [10. Aussehen anpassen](#)
 20. [11. Modultexte ändern](#)
 21. [12. Shopupdate und Modulpflege](#)
 22. [13. Häufige Stolpersteine](#)
-

1. Was das Modul für Sie tut

Der Warenkorb ist die letzte Seite, auf der Ihre Kundschaft noch etwas dazulegt. Genau dort setzt das Modul an: Sie kennzeichnen einzelne Artikel Ihres Sortiments als **Promotionartikel**. Diese Artikel erscheinen dann ausschließlich auf der Warenkorbseite als Ergänzungsvorschlag – und sonst nirgendwo im Shop.

Das ist der eigentliche Kniff: Ein Promotionartikel taucht weder in den Neuheiten noch in den Angeboten, den Topartikeln, den demnächst verfügbaren Artikeln, der Box „Zuletzt angesehen“, der Box „Ihre letzten Bestellungen“ noch in der Liste „Kunden, die diesen Artikel kauften, kauften auch“ auf. Er ist dem Warenkorb vorbehalten. So bleiben Ihre Artikellisten aufgeräumt, und der Ergänzungsvorschlag wirkt genau dann, wenn die Kaufentscheidung schon gefallen ist.

Typische Kandidaten sind Zubehör und Verbrauchsmaterial mit kleinem Preis: Reinigungsmittel, Filter, Batterien, Ersatzteile, Pflegesets. Auf Wunsch ergänzt das Modul die Anzeige zusätzlich um die Cross-Selling-Artikel („Kudentipps“) zu den Artikeln, die bereits im Warenkorb liegen.

Sie bestimmen dabei genau, *wem* und *wann* etwas vorgeschlagen wird: nach Kundengruppe, ab einem Warenwert, oder gezielt nur so lange, wie die Versandkostenfreigrenze Ihres Shops noch nicht erreicht ist. Kapitel 8 zeigt, wie das zusammenspielt.

Kurz zusammengefasst: Sie setzen in der Artikelbearbeitung einen Schalter – und der Artikel wandert aus dem normalen Shopgeschehen heraus in den Warenkorb, wo er als Ergänzung angeboten wird.

2. Wo Sie das Modul im Backend finden

Das Setup erreichen Sie über das Menü „**Xycons-Module**“ ► „**Kundenkonto / Setups**“ und dort über den TAB „**Promotionartikel**“.

Die Kennzeichnung einzelner Artikel nehmen Sie nicht hier vor, sondern direkt in der Artikelbearbeitung – siehe Kapitel 4.

3. Das Setup Schritt für Schritt

Auf der Setupseite richten Sie das Modul einmalig ein. Jede Einstellung ist dort auch direkt mit einem erklärenden Hinweistext versehen. Nachfolgend finden Sie zu jedem Wert, was er bewirkt und was wir empfehlen.

Favs

Xycons-Module

Kundenkonto / Setups

Xycons Neuigkeiten

Alle Xycons-Module

Kundengruppenrechte

Bestellungen

Kunden

Google

Artikel

Inhalte

Module

Toolbox

Statistiken

Einstellungen

Gambio Hub

Store

Ihre Xycons-Module

Ihr Xycons Kundenkonto (5.00.49)

Promotionartikel (4.16)

IndividualModule (5.00.49)

Xycons

Xycons News

Versionen und Updates anzeigen

Xycons Kontakt / Fehler melden

Xycons Hinweise

Handbuch/Dokumentation zum Modul

Dokumente/Infos Installationsarchiv

Modul-Nummer:

Ihr Systemschlüssel:

M0028

c9b8445ec6934db9ba600845d7a292e

Alle Einstellungen des Moduls sind schlüssig.

Modulstatus - Promotionartikel

☒

Modul einschalten oder ausschalten

Ihre Version

4.16

Lizenzstufe

4

Ihr Lizenzschlüssel

RLIE-OMGj-QYJV-EFQM-AACI-RWRP-ADBB-CACG-KSVE-DENL-IEEF-NLAA

Ihre Lizenz:

Voll-Lizenz (unbegrenzt gültig)

Anzahl Promotionartikel

8

Legt fest, wie viele Promotionartikel im Warenkorb höchstens angezeigt werden.

Mit 0 zeigt der Shop alle gekennzeichneten Artikel an. Bei vielen gekennzeichneten Artikeln empfehlen wir einen Wert zwischen 6 und 12, damit die Warenkorbseite zügig aufbaut.

Reihenfolge der Promotionartikel

☒ Nach dem Sortierwert des Artikels

☐ Nach Artikelnamen (A bis Z)

☐ Nach Preis, günstigste zuerst

☐ Nach Preis, teuerste zuerst

☐ Zufällig

In welcher Reihenfolge sollen die Promotionartikel im Warenkorb erscheinen?

Die Zufallsreihenfolge sorgt bei wiederkehrender Kundschaft für Abwechslung, verhindert aber, dass immer derselbe Artikel zuerst steht.

Bereits im Warenkorb ausblenden

☐ Ja, ausblenden

☒ Nein, stehen lassen

Sollen Promotionartikel, die bereits im Warenkorb liegen, aus der Vorschlagsliste verschwinden?

Mit „Ja“ rückt stattdessen ein noch nicht gekaufter Artikel nach. Mit „Nein“ bleibt der Artikel stehen, so dass die Menge erhöht werden kann.

Anzeige von Cross-Selling-Artikeln

☒ Ja

☐ Nein

Sollen zusätzlich die Kundentipps (Cross-Selling) zu den Artikeln im Warenkorb angezeigt werden?

Anzahl Cross-Selling-Artikel

4

Legt fest, wie viele Cross-Selling-Artikel je Artikel im Warenkorb höchstens ergänzt werden (0 = ohne Beschränkung).

Wird nur berücksichtigt, wenn die Anzeige von Cross-Selling-Artikeln eingeschaltet ist.

Anzeige bei leerem Warenkorb

☐ Ja, immer anzeigen

☒ Nein, nicht anzeigen

Sollen die Promotionartikel auch dann angezeigt werden, wenn der Warenkorb noch leer ist?

Für diese Kundengruppen

☒ Admin (ID 0)

☒ Gast (ID 1)

☒ Neuer Kunde (ID 2)

☒ Händler (ID 3)

Kreuzen Sie die Kundengruppen an, denen die Promotionartikel im Warenkorb angezeigt werden sollen.

Wenn Sie nichts ankreuzen, gilt die Anzeige für alle Kundengruppen. Nützlich, um etwa Gewerbekunden andere Ergänzungen zu zeigen als Endkunden.

Erst ab diesem Warenwert

0

Ab welchem Warenwert sollen die Promotionartikel erscheinen? Mit 0 gibt es keine Schwelle.

Sinnvoll, wenn sich Zubehör erst ab einem gewissen Bestellwert lohnt. Bitte den Betrag ohne Währungszeichen eintragen, zum Beispiel 25.

Nur unterhalb der Versandkostenfreigrenze

☐ Ja, nur bis zur Freigrenze

☒ Nein, immer anzeigen

Sollen die Promotionartikel verschwinden, sobald die Versandkostenfreigrenze Ihres Shops erreicht ist?

Damit setzen Sie den Vorschlag genau dort ein, wo er am stärksten wirkt: kurz vor dem versandkostenfreien Einkauf. Ohne hinterlegte Freigrenze bleibt die Einstellung ohne Wirkung.

Hinweis auf die Versandkostenfreigrenze

☒ Ja

☐ Nein

Soll über den Promotionartikeln stehen, wie viel bis zum versandkostenfreien Einkauf noch fehlt?

Der Hinweis erscheint nur, solange die Freigrenze noch nicht erreicht ist.

Artikel ohne Bestand anzeigen

☐ Ja

☒ Nein

Sollen auch Artikel ohne Lagerbestand angezeigt werden?

Bitte beachten: Diese Einstellung greift nur, wenn in Ihrem Shop unter [Lagerverwaltungs-Optionen] das Einkaufen nicht vorrätiger Artikel erlaubt ist.

Direkt kaufen

☒ Ja

☐ Nein

Sollen die Promotionartikel im Warenkorb mit einem Klick in den Warenkorb gelegt werden können?

Bei Artikeln mit Eigenschaften/Kombinationen wird der Knopf nicht angeboten, weil dort erst eine Auswahl getroffen werden muss. Bei Artikeln mit klassischen Varianten wird die jeweils erste Variante vorgelegt.

Gambio.de - Gambio Admin © 2026 Gambio GmbH Gambio GmbH provides no warranty. The Shopsoftware is redistributable under the [GNU General Public License \(Version 2\)](#) based on E-Commerce Engine Copyright © 2006 [atCommerce](#). [atCommerce](#) provides no warranty. [Credits](#)

Abbildung 1: Die Setupseite des Moduls mit dem Prüfbericht am Kopf.

3.1 Modul ein- und ausschalten

Modulstatus - Promotionartikel (Standard: Ausgeschaltet)

Der Hauptschalter. Steht er auf „Ausgeschaltet“, ist das Modul vollständig aus dem Weg: Im Warenkorb erscheinen keine Promotionartikel, und die gekennzeichneten Artikel werden in allen Artikellisten und Boxen Ihres Shops wieder ganz normal mitgezählt. Ihre Kennzeichnungen an den Artikeln bleiben dabei erhalten und wirken sofort wieder, sobald Sie das Modul einschalten. Sie können das Modul also gefahrlos für eine Weile abschalten.

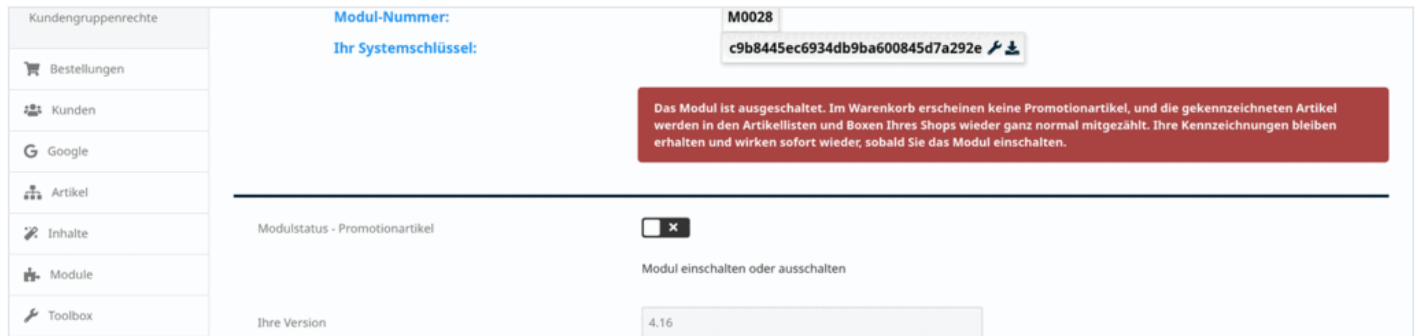


Abbildung 2: Ist das Modul ausgeschaltet, sagt Ihnen die Setupseite deutlich, was das bedeutet.

Ihre Lizenz:

Eine reine Anzeige. Hier lesen Sie ab, welcher Lizenztyp für Ihren Shop erkannt wurde.

3.2 Umfang und Reihenfolge der Anzeige

Anzahl Promotionartikel (Standard: 0)

Legt fest, wie viele Promotionartikel im Warenkorb höchstens angezeigt werden. Mit dem Wert 0 zeigt der Shop alle gekennzeichneten Artikel an. Das ist bequem, solange Sie eine Handvoll Artikel gekennzeichnet haben. Kennzeichnen Sie sehr viele Artikel, baut die Warenkorbseite jede einzelne Artikeltachel auf und wird spürbar langsamer. **Wir empfehlen einen Wert zwischen 6 und 12.** Der Prüfbericht am Kopf der Setupseite weist Sie darauf hin, wenn diese Kombination bei Ihnen zusammenkommt.

Reihenfolge der Promotionartikel (Standard: Nach dem Sortierwert des Artikels)

Bestimmt, in welcher Reihenfolge die Kacheln erscheinen. Zur Auswahl stehen:

Einstellung	Wirkung
Nach dem Sortierwert des Artikels	Es gilt der Sortierwert, den Sie in den Artikelstammdaten pflegen. Damit bestimmen Sie die Reihenfolge selbst und behalten sie dauerhaft.
Nach Artikelnamen (A bis Z)	Alphabetisch. Vorhersehbar und ohne Pflegeaufwand.
Nach Preis, günstigste zuerst	Die niedrige Einstiegshürde steht vorn. Meist die beste Wahl für Verbrauchsmaterial.
Nach Preis, teuerste zuerst	Setzt den Anker hoch. Kann sich lohnen, wenn Sie hochwertiges Zubehör führen.
Zufällig	Bei jedem Seitenaufbau eine neue Reihenfolge. Sorgt bei wiederkehrender Kundschaft für Abwechslung und verhindert, dass immer derselbe Artikel zuerst steht.

Bereits im Warenkorb ausblenden (Standard: Nein, stehen lassen)

Mit „Ja, ausblenden“ verschwindet ein Promotionartikel aus der Vorschlagsliste, sobald er im Warenkorb liegt – und ein noch nicht gekaufter Artikel rückt an seine Stelle. Mit „Nein, stehen lassen“ bleibt er sichtbar, so dass die Menge über den Knopf weiter erhöht werden kann. Für Verbrauchsmaterial, das man mehrfach kauft, ist „Nein“ die bessere Wahl; für ein einmaliges Zubehörteil „Ja“.

Anzeige von Cross-Selling-Artikeln (Standard: Ja)

Mit „Ja“ ergänzt das Modul die Anzeige um die Kundentipps (Cross-Selling-Artikel), die Sie zu den Artikeln im Warenkorb hinterlegt haben. Mit „Nein“ erscheinen ausschließlich die gekennzeichneten Promotionartikel. Näheres in Kapitel 6.

Anzahl Cross-Selling-Artikel (Standard: 0)

Legt fest, wie viele Cross-Selling-Artikel je Artikel im Warenkorb höchstens ergänzt werden. 0 bedeutet auch hier: ohne Beschränkung. Der Wert wird nur berücksichtigt, wenn die Anzeige von Cross-Selling-Artikeln auf „Ja“ steht. Bei einem gut gefüllten Warenkorb kommen sonst schnell sehr viele Vorschläge zusammen – ein Wert von 2 bis 4 hält die Anzeige

übersichtlich.

3.3 Wann angezeigt wird

Anzeige bei leerem Warenkorb (Standard: Nein, nicht anzeigen)

Steuert, ob die Promotionartikel auch dann erscheinen, wenn noch nichts im Warenkorb liegt. Mit „Nein“ bleibt die leere Warenkorbseite schlicht – das ist die übliche Wahl. Mit „Ja, immer anzeigen“ nutzen Sie auch den leeren Warenkorb als Werbefläche; das kann sich lohnen, wenn Ihre Kundschaft die Warenkorbseite häufig direkt ansteuert.

Für diese Kundengruppen (Standard: nichts angekreuzt = alle Gruppen)

Eine Ankreuzliste aller Kundengruppen Ihres Shops. Kreuzen Sie an, wem die Promotionartikel im Warenkorb gezeigt werden sollen. Kreuzen Sie nichts an, gilt die Anzeige für alle. Ausführlich in Abschnitt 8.1.

Erst ab diesem Warenwert (Standard: 0)

Ab welchem Warenwert die Vorschläge überhaupt erscheinen. Mit 0 gibt es keine Schwelle. Tragen Sie den Betrag ohne Währungszeichen ein, also zum Beispiel **25**. Ausführlich in Abschnitt 8.2.

Nur unterhalb der Versandkostenfreigrenze (Standard: Nein, immer anzeigen)

Mit „Ja, nur bis zur Freigrenze“ verschwinden die Vorschläge, sobald der Warenkorb die Versandkostenfreigrenze Ihres Shops erreicht hat. Ausführlich in Abschnitt 8.3.

Hinweis auf die Versandkostenfreigrenze (Standard: Nein)

Mit „Ja“ steht über den Vorschlägen, wie viel bis zum versandkostenfreien Einkauf noch fehlt. Der Hinweis erscheint nur, solange die Freigrenze nicht erreicht ist.

3.4 Anzeigeregeln je Artikel

Artikel ohne Bestand anzeigen (Standard: Nein)

Mit „Ja“ erscheinen auch Promotions- und Cross-Selling-Artikel, deren Lagerbestand auf null steht. Bitte beachten Sie: Diese Einstellung greift nur, wenn in Ihrem Shop unter **[Lagerverwaltungs-Optionen]** das Einkaufen nicht vorrätiger Artikel erlaubt ist. Ist das nicht der Fall, würden Sie Artikel bewerben, die anschließend nicht bestellbar sind. Der Prüfbericht weist Sie auf diesen Widerspruch hin.

Direkt kaufen (Standard: Nein)

Mit „Ja“ bekommt jede Kachel der Promotionliste einen eigenen Knopf „In den Warenkorb“, mit dem der Artikel ohne Umweg über die Artikelseite in den Warenkorb wandert. Einzelheiten und Grenzen dieser Funktion stehen in Kapitel 7.

3.5 Der Prüfbericht über dem Setup

Über den Einstellungen zeigt Ihnen das Modul einen kurzen Prüfbericht. Er ist grün, wenn alle Einstellungen zusammenpassen, und gelb, wenn etwas ins Leere läuft.



Abbildung 3: Widersprechen sich zwei Einstellungen, sagt der Prüfbericht direkt, was die Folge wäre.

Beanstandet werden unter anderem: Es ist noch kein Artikel gekennzeichnet. Die Cross-Selling-Anzeige ist eingeschaltet, obwohl im Shop keine Kundentipps gepflegt sind. Artikel ohne Bestand sollen erscheinen, obwohl Ihr Shop das Bestellen nicht vorrätiger Artikel gar nicht erlaubt. Sie beziehen sich auf die Versandkostenfreigrenze, obwohl in Ihrem Shop keine hinterlegt ist. Oder Mindestwert und Freigrenze schließen einander aus, so dass nie etwas erscheinen würde. Ist das Modul ausgeschaltet, steht dort stattdessen der rote Hinweis aus Abbildung 2.

Der Prüfbericht ersetzt keine Kontrolle im Shop, spart Ihnen aber die Suche nach Einstellungen, die still wirkungslos bleiben.

4. Artikel als Promotionartikel kennzeichnen

Sie können einen neuen Artikel anlegen oder einen vorhandenen bearbeiten – beides über **Artikel ► Artikel/Kategorien**. In den Artikelstammdaten finden Sie den Abschnitt **„Promotionartikel (Warenkorb)“**.



Abbildung 4: Der Schalter „Als Promotionartikel nutzen“ in der Artikelbearbeitung.

Setzen Sie den Schalter **„Als Promotionartikel nutzen“** auf grün und speichern Sie den Artikel. Ab diesem Moment wird der Artikel aus den normalen Artikellisten Ihres Shops herausgehalten und stattdessen im Warenkorb angeboten. Alle übrigen Artikelstammdaten pflegen Sie wie bei jedem anderen Artikel – Bild, Preis, Beschreibung und Lieferzeit werden in der Warenkorbanzeige genauso verwendet. Auch der Sortierwert wird übernommen, falls Sie die Reihenfolge danach ausrichten.

Nehmen Sie den Schalter wieder zurück, ist der Artikel sofort wieder ein ganz normaler Artikel.

Artikelkopie: Kopieren Sie einen Artikel innerhalb des Shops, übernimmt die Kopie die Kennzeichnung des Ausgangsartikels. Sie müssen bei einer Serie ähnlicher Zubehörartikel also nur den ersten kennzeichnen.

Bitte beachten: Ein Artikel, der als Promotionartikel gekennzeichnet ist, wird über die normalen Wege im Shop nicht mehr beworben. Kennzeichnen Sie deshalb keine Artikel, die Sie zugleich über die Startseite, die Angebote oder die Neuheiten verkaufen möchten.

5. So sieht es im Shop aus

Auf der Seite „Ihr Warenkorb“ erscheint unterhalb der Warenkorbtabelle die Überschrift **„Diese Artikel ergänzen Deine Bestellung perfekt“** und darunter eine Reihe von Artikelkacheln. Die Kacheln sehen genauso aus wie überall sonst in Ihrem Shop, denn sie werden von Ihrem Design erzeugt – mit Bild, Bewertungssternen, Preis und, falls eingeschaltet, dem Knopf „In den Warenkorb“.

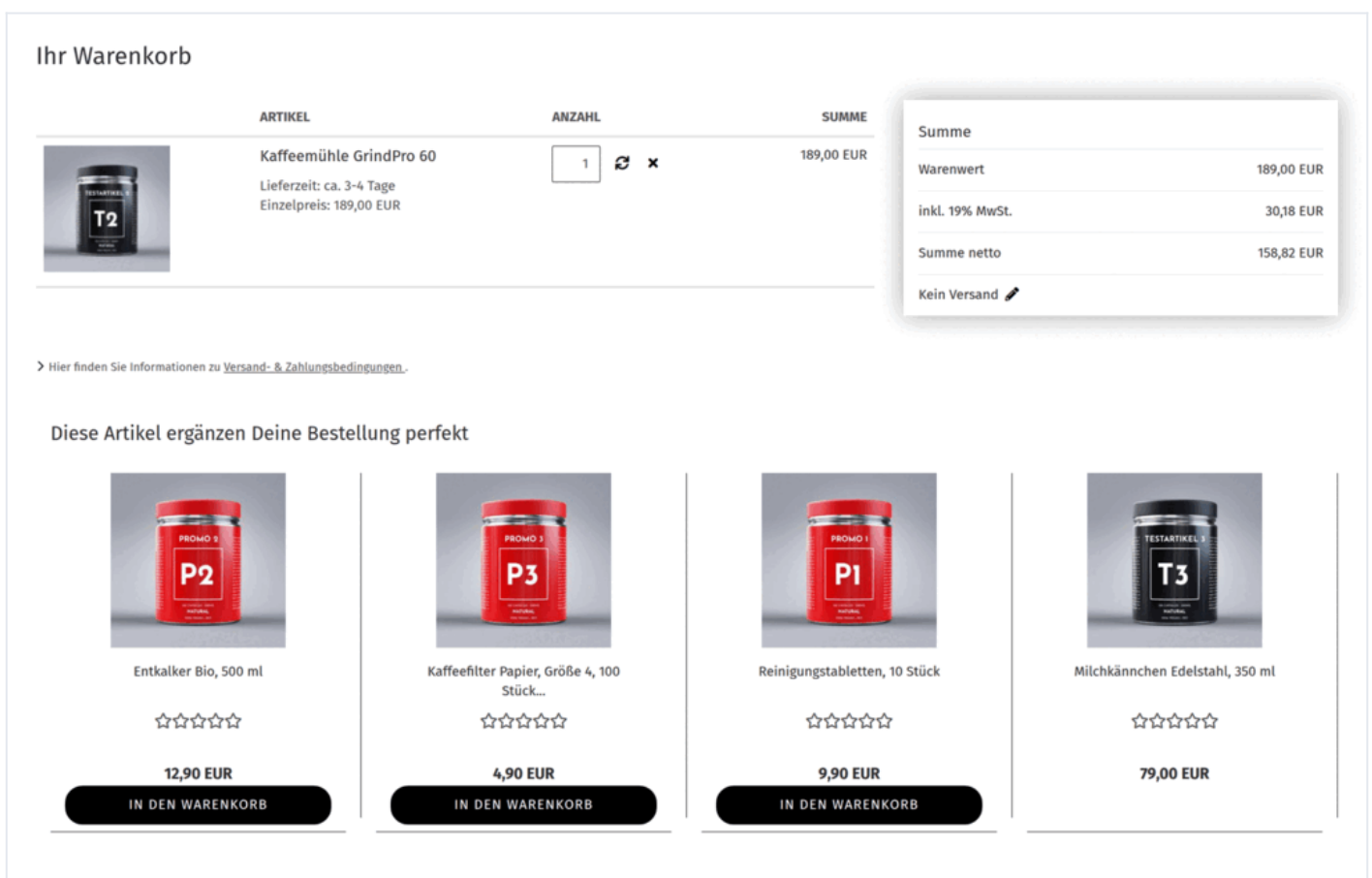


Abbildung 5: Die Anzeige auf der Warenkorbseite. Die ersten drei Kacheln sind Promotionartikel, die vierte ist ein Cross-

Selling-Artikel zur Kaffeemühle im Warenkorb.

Ist der Hinweis auf die Versandkostenfreigrenze eingeschaltet, steht direkt unter der Überschrift, wie viel noch fehlt:

Diese Artikel ergänzen Deine Bestellung perfekt

Nur noch 61,00 EUR bis zum versandkostenfreien Einkauf.

Abbildung 6: Der Hinweis auf die Versandkostenfreigrenze über den Vorschlägen.

Ändert Ihre Kundschaft etwas am Warenkorb – Menge anpassen oder eine Position löschen –, frischt sich die Anzeige samt Hinweis von selbst auf, ohne dass die Seite neu geladen werden muss.

Die Überschrift und den Hinweistext können Sie ändern, siehe Kapitel 11.

6. Cross-Selling-Artikel mit anzeigen

Steht im Setup „Anzeige von Cross-Selling-Artikeln“ auf „Ja“, ergänzt das Modul die Promotionartikel um die Kundentipps zu den Artikeln, die gerade im Warenkorb liegen. Diese Kundentipps pflegen Sie wie gewohnt in der Artikelbearbeitung unter „Cross-Selling“ – das Modul greift einfach darauf zu.

Dabei gelten drei sinnvolle Regeln, um die Sie sich nicht kümmern müssen:

- Artikel, die bereits im Warenkorb liegen, werden nicht noch einmal vorgeschlagen.
- Jeder Artikel erscheint höchstens einmal, auch wenn er Kundentipp zu mehreren Warenkorpositionen ist.
- Die Sichtbarkeitsregeln Ihres Shops gelten weiter: Artikel, die für die Kundengruppe gesperrt sind, deaktivierte Artikel und Artikel mit Altersfreigabe erscheinen nicht.

Die Cross-Selling-Artikel bekommen **keinen** Knopf „In den Warenkorb“ – dieser bleibt den gekennzeichneten Promotionartikeln vorbehalten.

7. Der Knopf „In den Warenkorb“

Mit der Einstellung „Direkt kaufen“ erhält jede Kachel eines Promotionartikels einen Knopf, der den Artikel sofort in den Warenkorb legt und die Seite anschließend auffrischt. Für kleine Zubehörartikel ist das der kürzeste denkbare Weg zum Zusatzverkauf.

Der Knopf nutzt die Schaltflächengestaltung Ihres Designs, fügt sich also ohne Zutun in Ihren Shop ein.

Zwei Einschränkungen sollten Sie kennen:

- **Artikel mit Eigenschaften und Kombinationen** bekommen den Knopf nicht. Dort muss zuerst eine Auswahl getroffen werden, sonst wären Preis und Bestand nicht eindeutig. Solche Artikel erscheinen weiterhin in der Liste, führen aber über die Artikelseite zum Kauf.
- **Artikel mit klassischen Varianten** bekommen den Knopf. Dabei wird jeweils die erste Variante vorbelegt. Prüfen Sie, ob das für Ihr Sortiment passt – sonst schalten Sie „Direkt kaufen“ besser aus.

Setzen Sie zusätzlich unser Modul für den Kauf direkt aus der Artikelliste heraus ein, hat dieses Vorrang; der Knopf aus diesem Modul erscheint dann nicht. Der Prüfbericht weist Sie darauf hin.

8. Vorschläge gezielt aussteuern

Ein Vorschlag wirkt am besten, wenn er zur Person und zum Moment passt. Dafür gibt es drei Stellschrauben, die sich beliebig kombinieren lassen.

8.1 Nach Kundengruppe

Unter „Für diese Kundengruppen“ kreuzen Sie an, wer die Promotionartikel im Warenkorb überhaupt zu sehen bekommt. Kreuzen Sie nichts an, sehen sie alle – das ist die Voreinstellung und für die meisten Shops richtig.

Interessant wird die Auswahl, sobald Ihr Shop mit mehreren Gruppen arbeitet. Gewerbekunden brauchen selten dasselbe Zubehör wie Endkunden, und wer ohnehin palettenweise bestellt, empfindet den Vorschlag eines Einzelartikels eher als Störung. Kreuzen Sie dann nur die Gruppen an, für die das Angebot passt.

Die Auswahl gilt konsequent: Wer die Liste nicht sehen soll, bekommt auch keinen Knopf „In den Warenkorb“ angeboten.

8.2 Erst ab einem Warenwert

Mit „**Erst ab diesem Warenwert**“ legen Sie fest, ab welchem Warenkorbwert überhaupt vorgeschlagen wird. Bei 0 gibt es keine Schwelle.

Der Nutzen liegt in der Verhältnismäßigkeit: Ein Pflegeset für 19 Euro neben einer Bestellung über 12 Euro wirkt aufdringlich, neben einer Bestellung über 300 Euro dagegen selbstverständlich. Ein Wert, der ungefähr dem Zwei- bis Dreifachen Ihres teuersten Promotionartikels entspricht, ist ein guter Startpunkt.

8.3 Rund um die Versandkostenfreigrenze

Die stärkste Wirkung erzielen Sie kurz vor dem versandkostenfreien Einkauf. Wer nur noch wenige Euro davon entfernt ist, legt ein kleines Zubehöriteil bereitwillig dazu – die Ersparnis beim Versand rechnet er dagegen.

Dafür gibt es zwei Einstellungen, die gut zusammenarbeiten:

- **Nur unterhalb der Versandkostenfreigrenze:** Mit „Ja“ verschwinden die Vorschläge, sobald die Freigrenze erreicht ist. Der Warenkorb bleibt dann aufgeräumt, und Sie werben nicht mehr, wo Sie nichts mehr gewinnen.
- **Hinweis auf die Versandkostenfreigrenze:** Mit „Ja“ steht über den Vorschlägen, wie viel noch fehlt – siehe Abbildung 6. Der Betrag wird bei jeder Änderung am Warenkorb neu berechnet.

Das Modul liest die Freigrenze aus Ihrem Shop aus. Ist dort keine hinterlegt, bleiben beide Einstellungen ohne Wirkung; der Prüfbericht sagt Ihnen das. Pflegen Sie die Freigrenze je Kundengruppe oder je Land, wird der für die Kundschaft gültige Wert verwendet.

Ein Widerspruch, der leicht passiert: Setzen Sie „Erst ab diesem Warenwert“ höher als Ihre Versandkostenfreigrenze und zugleich „Nur unterhalb der Versandkostenfreigrenze“ auf „Ja“, schließen sich beide Regeln aus – es erscheint nie etwas. Der Prüfbericht weist Sie darauf hin.

8.4 Drei erprobte Rezepte

Ziel	Einstellungen
Versandkosten-Aufstocker	Nur unterhalb der Versandkostenfreigrenze: Ja . Hinweis auf die Versandkostenfreigrenze: Ja . Reihenfolge: Nach Preis, günstigste zuerst . Direkt kaufen: Ja . Anzahl: 4 bis 6 .
Zubehör zur großen Anschaffung	Erst ab diesem Warenwert: etwa das Dreifache Ihres teuersten Promotionartikels. Anzeige von Cross-Selling-Artikeln: Ja . Reihenfolge: Nach dem Sortierwert des Artikels . Bereits im Warenkorb ausblenden: Ja .
Nur für Endkunden	Für diese Kundengruppen: nur die Endkundengruppen ankreuzen. Alles Übrige wie gehabt. Gewerbekunden sehen die Vorschläge dann gar nicht.

9. Was mit gekennzeichneten Artikeln sonst noch passiert

Damit ein Promotionartikel wirklich dem Warenkorb vorbehalten bleibt, hält das Modul ihn an mehreren Stellen Ihres Shops zurück. Betroffen sind:

Bereich im Shop	Wirkung
Neue Artikel / Neuheiten	Promotionartikel erscheinen nicht.
Angebote (Übersicht und Box)	Promotionartikel erscheinen nicht.
Topartikel	Promotionartikel erscheinen nicht.
Demnächst verfügbare Artikel	Promotionartikel erscheinen nicht.
Box „Zuletzt angesehen“	Promotionartikel erscheinen nicht.
Box „Ihre letzten Bestellungen“	Promotionartikel erscheinen nicht.
„Kunden, die diesen Artikel kauften ...“	Promotionartikel erscheinen nicht.

Nicht betroffen sind die Kategorienseiten und die Suche: Wer gezielt sucht oder die Kategorie öffnet, in der der Artikel liegt, findet ihn nach wie vor und kann ihn ganz normal bestellen. Möchten Sie das verhindern, ordnen Sie den Artikel schlicht keiner sichtbaren Kategorie zu.

Diese Zurückhaltung gilt unabhängig davon, ob die Vorschläge im Warenkorb gerade angezeigt werden. Schränken Sie die Anzeige also über Kundengruppe oder Warenwert ein, bleibt der Artikel trotzdem aus den Listen heraus.

10. Aussehen anpassen

Die Artikelkacheln der Promotionliste stammen aus Ihrem Design und übernehmen dessen Gestaltung automatisch – auch der Knopf „In den Warenkorb“ nutzt die Schaltflächengestaltung Ihres Themes. In aller Regel ist also nichts zu tun.

Möchten Sie dennoch eingreifen, etwa um den Hinweis auf die Versandkostenfreigrenze hervorzuheben, hinterlegen Sie eigene Gestaltungsregeln bitte über **„Eigenes CSS hinzufügen“** in Ihrem Design beziehungsweise im Templatemanager – und nicht in Dateien des Moduls. Dateien des Moduls werden bei einem Modulupdate überschrieben, Ihr eigenes CSS im Design bleibt erhalten.

11. Modultexte ändern

Modultexte können Sie – wie bei allen Modulen von uns – über die Shopfunktion **„Texte ändern“** im Admin-Bereich an eigene Bedürfnisse anpassen.

Für dieses Modul sind vor allem zwei Texte interessant. Die Überschrift über der Promotionliste lautet ab Werk *„Diese Artikel ergänzen Deine Bestellung perfekt“*. Duzt Ihr Shop seine Kundschaft nicht, ändern Sie sie dort in einem Zug – etwa in *„Das passt gut zu Ihrer Bestellung“*. Der Hinweis auf die Versandkostenfreigrenze lautet *„Nur noch {BETRAG} bis zum versandkostenfreien Einkauf.“*; die geschweifte Klammer wird durch den fehlenden Betrag ersetzt und muss deshalb im Text erhalten bleiben.

Auch die Beschriftungen im Setup und der Titel des Abschnitts in der Artikelbearbeitung lassen sich auf demselben Weg anpassen.

12. Shopupdate und Modulpflege

Bevor Sie Ihren Shop auf eine neue Version aktualisieren lassen, prüfen Sie bitte auf unserer Seite, ob das Modul für die neue Shopversion freigegeben ist. Ein Modul passt sich einer neuen Shopversion nicht von selbst an.

Beim Shopupdate installieren Sie immer die **neuesten Versionen des Moduls und der Modul Umgebung** – nicht nur den Shop selbst. Wer ausschließlich den Shop aktualisiert, hat anschließend ein Modul, das nicht mehr sauber greift, und sucht die Ursache erfahrungsgemäß an der falschen Stelle.

Lassen Sie die Aktualisierung Ihres Shops durch uns durchführen, aktualisieren wir vorhandene Xycons-Module und die Modul Umgebung immer mit, sofern sie für die neue Shopversion verfügbar sind.

13. Häufige Stolpersteine

Im Warenkorb erscheint nichts. Prüfen Sie der Reihe nach: Ist das Modul eingeschaltet? Ist mindestens ein Artikel als Promotionartikel gekennzeichnet? Steht „Anzeige bei leerem Warenkorb“ auf „Nein“ und ist der Warenkorb leer? Ist die Kundengruppe des Besuchers angekreuzt? Liegt der Warenwert über der eingestellten Schwelle und – falls eingeschaltet – noch unter der Versandkostenfreigrenze? Der Prüfbericht auf der Setupseite nimmt Ihnen die häufigsten dieser Fragen ab.

Ein gekennzeichneteter Artikel fehlt in der Liste. Die Sichtbarkeitsregeln Ihres Shops gelten auch hier. Ein deaktivierter Artikel, ein Artikel ohne Bestand (solange „Artikel ohne Bestand anzeigen“ auf „Nein“ steht), ein Artikel mit Altersfreigabe oder ein Artikel, der für die Kundengruppe gesperrt ist, erscheint nicht. Auch Artikel, deren Preis im Shop nicht angezeigt wird, bleiben außen vor. Und wenn „Bereits im Warenkorb ausblenden“ auf „Ja“ steht, verschwindet der Artikel, sobald er im Warenkorb liegt.

Ein Artikel ist plötzlich aus den Neuheiten verschwunden. Dann ist er als Promotionartikel gekennzeichnet. Das ist beabsichtigt – nehmen Sie die Kennzeichnung zurück, wenn Sie ihn wieder in den Listen sehen möchten.

Der Hinweis auf die Versandkostenfreigrenze erscheint nicht. Entweder ist in Ihrem Shop keine Freigrenze hinterlegt, oder der Warenkorb hat sie bereits erreicht – dann gibt es nichts mehr zu melden. Der Prüfbericht sagt Ihnen, welcher der beiden Fälle vorliegt.

Die Warenkorbseite baut langsam auf. Steht „Anzahl Promotionartikel“ auf 0 und haben Sie viele Artikel gekennzeichnet, baut der Shop jede Kachel einzeln auf. Setzen Sie einen Wert zwischen 6 und 12 – die Wirkung auf den Zusatzverkauf bleibt dieselbe, die Seite wird deutlich schneller.

Der Knopf „In den Warenkorb“ fehlt bei einzelnen Artikeln. Das ist so gewollt: Artikel mit Eigenschaften und Kombinationen bekommen ihn nicht, ebenso wenig die Cross-Selling-Artikel. Siehe Kapitel 7.

Nach einer Änderung im Setup ändert sich im Shop nichts. Leeren Sie den Seiten-Cache Ihres Shops und laden Sie die Warenkorbseite neu.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Einsatz dieses Moduls!



Wir wünschen viel Erfolg beim Einsatz unseres Moduls!

Stand: 2026-09-02 21:00:26