

Ihr E-Mail-Besitz-Check

⌚ ca. 15 Min.

Modul: Warum E-Mail dein höchster-ROI-Kanal ist

Typ: worksheet

Aufgabe: Notieren Sie Ihre drei wichtigsten E-Mail-Sammelstellen: Pop-up, Checkout, Konto-Registrierung.

Berechnen Sie für den letzten Monat: E-Mail-Umsatz geteilt durch aktive Empfänger.

Markieren Sie die Stelle, an der Sie die meisten qualifizierten E-Mail-Adressen verlieren.

Arbeitsfelder

☐ Notieren Sie Ihre drei wichtigsten E-Mail-Sammelstellen: Pop-up, Checkout, Konto-Registrierung.

☐ Berechnen Sie für den letzten Monat: E-Mail-Umsatz geteilt durch aktive Empfänger.

☐ Markieren Sie die Stelle, an der Sie die meisten qualifizierten E-Mail-Adressen verlieren.

1. Wie hoch ist Ihr aktueller Umsatzanteil aus E-Mail — und was wäre ein realistisches Ziel in zwölf Monaten?

2. Welcher der drei Jobs — Welcome, Nurture oder Win-back — ist in Ihrem Shop am schwächsten ausgebaut?

3. Was würde passieren, wenn Meta oder Google Ihren Account morgen sperrt — wie viel Umsatz könnten Sie über E-Mail weiter generieren?

So nutzen Sie dieses Worksheet: Drucken Sie es aus oder bearbeiten Sie es digital. Füllen Sie die Felder direkt während oder nach dem Modul aus. So überführen Sie Theorie in konkrete Maßnahmen für Ihren Shop.