

## Ihr Welcome-Flow-Impact

⌚ ca. 25 Min.

Modul: Welcome-Flows, die convertieren

Typ: mini-audit

**Aufgabe:** Öffnen Sie Ihr E-Mail-Marketing-Dashboard und notieren Sie für den letzten vollen Monat: (1) Anzahl neuer Abonnenten, (2) Conversion-Rate des Welcome-Flows, (3) durchschnittlicher Bestellwert, (4) geschätzter Customer Lifetime Value eines Erstkäufers. Berechnen Sie den monatlichen und jährlichen Umsatz-Impact einer ein-Prozent-Punkt-Verbesserung der Flow-Conversion-Rate. Formulieren Sie das Ergebnis in einem Satz für Ihr nächstes Strategie-Meeting.

### Ihr Audit-Ergebnis

Kampagne	Ad-Text / Versprechen	Zielseite	Klickziele	Match-Score 1-5	ROI-Impact

### Größter Mismatch & geplante Änderung

### Nächste drei Aktionen

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**1. Wo in Ihrem Shop liegt der größte Vertrauens-Hebel im Welcome-Flow: Produktqualität, Markenstory oder soziale Beweise?**

**2. Wie würden Sie den wirtschaftlichen Wert eines neuen Abonnenten für Ihr Unternehmen berechnen?**

**3. Was müsste passieren, damit Ihr Welcome-Flow Conversion statt nur Öffnungen erzeugt?**

**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.