

Ihr Cart-Recovery-Potenzial

⌚ ca. 25 Min.

Modul: Warenkorbabbruch per E-Mail retten

Typ: mini-audit

Aufgabe: Öffnen Sie Ihr E-Mail- bzw. Shop-System und notieren Sie für den letzten vollen Monat: (1) Anzahl der Warenkorbabbrüche, (2) aktuelle Recovery-Rate, (3) durchschnittlicher Bestellwert der Recovery-Käufe. Berechnen Sie: Wie viel zusätzlicher Umsatz pro Monat und pro Jahr entstünde, wenn Sie die Recovery-Rate um fünf Prozentpunkte steigern? Formulieren Sie das Ergebnis 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. Welcher Abbruchgrund ist in Ihrem Shop am häufigsten — und wie würden Sie ihn inhaltlich adressieren?

2. Wann wäre ein Rabatt in Ihrer Recovery-Serie sinnvoll, und wann würde er Ihre Marge gefährden?

3. Wie sieht der Weg vom öffnenden Kunden zurück zum Warenkorb in Ihrem Shop aus?

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.