

Der Winback-Flow-Bauplan

+ KI-Prompts

Kein pauschaler 90-Tage-Rabatt. Sondern Timing pro Kunde, KI-Texte und margenschonende Incentives — der komplette Flow zum Nachbauen, plus die zwei Prompts, mit denen die Texte und die Rabatt-Logik entstehen.



// die_idee

Warum nicht der Standard-Winback

Fast jeder Winback ist gleich gebaut: „90 Tage kein Kauf → 15 % Rabatt.“ Das verbrennt dreifach Geld — falsches Timing, es erzieht deine besten Kunden zum Warten, und es ist reine Handarbeit. Dieser Flow dreht alle drei um:

// timing

Pro Kunde

Trigger ist das eigene erwartete Nachkaufdatum — nicht eine pauschale Frist.

// ki

Statt Handarbeit

KI erzeugt Texte und entscheidet, wer überhaupt einen Rabatt braucht.

// marge

Nur wo nötig

Wer ohnehin zurückkommt, bekommt keinen Rabatt. Das schützt die Marge.

// der_flow_bauplan

1 — Der Flow-Bauplan

- 1 Trigger:** Kunde überschreitet „erwartetes Nachkaufdatum“ (Fallback: Ø Zeit zwischen Bestellungen).
- 2 Segment-Filter:** seit Trigger keine Bestellung; High-Value-Branch nach Lifetime-Wert.
- 3 Sequenz:** Tag 0: E-Mail 1 (kein Rabatt, Empfehlungen). Tag 4: Branch → E-Mail 2 (Social Proof). Tag 9: E-Mail 3 (Incentive nur für Nicht-Reagierer + „braucht Incentive“).
- 4 Ausstieg:** bei Bestellung sofort.

Timing-Hinweis: Die Klaviyo-Vorhersage „erwartetes Datum der nächsten Bestellung“ braucht genug Bestellhistorie. Hat dein Store das noch nicht, nimm als Fallback die „Ø Zeit zwischen Bestellungen“ deiner Kategorie als dynamische Frist.

// die_ki_prompts

2 — Die zwei KI-Prompts

Kopieren & anpassen. Ersetze die [PLATZHALTER] durch deine Marke und Daten.

Prompt 1 — Winback-Texte

PROMPT_01 · winback_copy

→ 5 Varianten pro Stufe

Du bist E-Mail-Copywriter für die DTC-Marke [MARKE] (Stimme: [z.B. locker, direkt, kein Marketing-Sprech]).
Schreibe 5 Varianten einer Winback-E-Mail für Kunden, die zuletzt [PRODUKT/KATEGORIE] gekauft und seit [X TAGEN] nicht mehr bestellt haben.
Stufe: [Tag 0 = kein Rabatt / Tag 9 = mit Incentive].
Pro Variante: Betreffzeile (max. 45 Zeichen) + 60-90 Wörter Body + ein klarer CTA.
Kein Rabatt erwähnen, außer Stufe = "mit Incentive". Schreibe wie ein Mensch, nicht wie eine Marke.

Prompt 2 — Wer bekommt einen Rabatt? (margenschonend)

PROMPT_02 · incentive_logic

→ Rabatt ja / nein

Gib mir eine einfache Entscheidungsregel: Welche abgewanderten Kunden sollten in einem Winback-Flow KEINEN Rabatt erhalten (weil sie wahrscheinlich ohnehin zurückkehren) vs. einen gestaffelten Rabatt? Inputs: Anzahl bisheriger Bestellungen, Lifetime-Wert, Zeit seit letzter Bestellung relativ zum eigenen Nachkauf-Rhythmus, Öffnungs-/Klickverhalten im Flow. Ziel: Marge schützen, nur dort rabattieren, wo nötig.

Reihenfolge: Erst Prompt 2 die Incentive-Regel geben lassen und den Flow leer aufbauen, dann mit Prompt 1 die Texte erzeugen und in deiner Markenstimme nachschärfen.

// zum_nachbauen

3 — Die 6-Schritte-Checkliste

- ☐ Nachkauf-Timing pro Kunde gesetzt (Vorhersage oder Fallback)
- ☐ Abwanderungs-Segment + High-Value-Branch definiert
- ☐ 3 E-Mails gebaut (Tag 0 / 4 / 9), Ausstieg bei Kauf
- ☐ KI-Texte erzeugt & in Markenstimme geprüft
- ☐ Incentive-Logik scharf gestellt (wer bekommt was)
- ☐ Consent/DSGVO geprüft, bevor irgendwas live geht

Das war Ausgabe 1. Ich baue jede Woche genau eine solche Automatisierung — echt, getestet, zum Nachbauen. Die nächste liegt nach der Anmeldung in deinem Postfach.