

Produktives Testing: Diese Phasen müssen Sie überwinden

☒ Testing sollte für Shopbetreiber zum Handwerkszeug gehören, wie der “Engländer” zum Gas- und Wasserinstallateur. Doch unterschiedliche Testing-Kulturen sorgen dafür, dass oftmals die Produktivität leidet. Alexander Richter von webArts zeigt, welche Phasen des Testing bis hin zur gewünschten Produktivität durchlaufen werden müssen.

Im wesentlichen geht es um die Frage: Wie wird getestet? Die einen bevorzugen eher ein “wildes” Testing-Konzept:

“Die Wilden testen im Wesentlichen irgendwas, beenden Tests, die nicht gut anliefen lieber schnell wieder, bringen aber auch schnell wieder neue Tests an den Start. Das ist agil, aber oftmals auch ineffektiv.”

Dem gegenüber gibt es die Wissenschaftler. Sie gehen statt dessen so vor:

“Die Wissenschaftlichen versuchen Learnings zu generieren und robustere Daten zu gewinnen. Sie arbeiten präziser, legen aber dafür oftmals zu sehr Wert auf die letzten Nachkommastellen in der Signifikanz und bremsen damit ein schnelles Vorankommen.”

Für den Konversions-Experten Alexander Richter sind diese beiden Vorgehensweisen unzureichend, da sie einem entscheidenden Ziel zuwiderlaufen: Der Produktivität des Testing. Bis das Testing sein Produktivitäts-Niveau erreicht hat, so durchläuft es zuvor vier Phasen. Diese sind:

Phase 1: Trigger

Der Shopbetreiber erhebt bereits grundlegende Kennzahlen und entdeckt Testing-Tools.

Phase 2: Hype

Die Test verlaufen “wild” und der Fokus liegt auf dem technischen Aspekt des Testings.

Phase 3: Desillusionierung

Die Test-Ergebnisse entsprechen nicht den Erwartungen oder stellen sich beim Uplift nicht ein.

Phase 4: Erkennen der Wichtigkeit von stabilen Hypothesen und Validität

Es stellen sich Learnings als wichtige Bausteine für weitere Tests ein.

Phase 5: Produktive Nutzung von Testing

Diese Phase ist der wünschenswerte Zustand. Es hat sich eine koordinierte und produktive Testing-Kultur etabliert.

Wie Sie die einzelnen Phasen überwinden, erklärt Alexander Richter im Blog [konversionskraft.de](https://www.konversionskraft.de).