

LIANE KAUTZ

NOVEMBER 2023

GOLDSTATUS

masterclass



Das Glossar

BEGRIFFE IM ONLINE MARKETING

Begriff	Beschreibung/Erläuterung
Audience	Ist eine Zusammenstellung einer bestimmten Zielgruppe aufgrund vordefinierter Kriterien. Deine Zielgruppe. Man spricht von kalter und warmer Audience. (kalt = kennt dich nicht warm = kennt dich)
Awareness	Bewusstseinszustand deiner Zielgruppe
B2B Marketing	Business-to-Business Marketing oder B2B Marketing beschreibt Marketing-Beziehungen zwischen Unternehmen oder Organisationen. Hierbei steht das Marketing im Fokus, das in Bezug zu Produkten oder Dienstleistungen steht, die von einem Unternehmen zum anderen verkauft werden.
B2C Marketing	Das Business-to-Consumer Marketing oder B2C Marketing beschreibt Marketing-Beziehungen bei Transaktionen zwischen Unternehmen und einzelnen Verbrauchern. In der Kurzform meist für Praktiken des Online Marketings gebraucht, unterscheidet sich das B2C vom B2B Marketing hinsichtlich der Zielgruppe.
Call-to-Action (CTA)	Call-to-Action bedeutet "Handlungsaufforderung" zwischen Kunde und Unternehmen. Ein "Button" oder ähnliches fordert den Kunden zur Interaktion auf. Ziel ist, dass der Kunde die Aufforderung wahrnimmt und ausführt. Beispiele: "Jetzt kaufen" oder "Jetzt downloaden".
Content	Content umfasst alle Arten von Inhalten im Internet, wie Texte, Bilder, Videos etc. "Content is King" gilt nicht nur für Suchmaschinenoptimierung. Interessante Inhalte sind entscheidend für erfolgreiches Online Marketing.

BEGRIFFE IM ONLINE MARKETING

Begriff

Beschreibung/Erläuterung

Content Marketing

Die Erstellung und Verbreitung von hochwertigem Inhalt, um Zielgruppen anzusprechen und das Interesse an einem Produkt oder einer Dienstleistung zu wecken.

Conversion

Conversion im Online-Marketing bedeutet in der Regel die **Umwandlung** von einem Zustand in einen anderen. Z.B. eines **Interessenten** (z.b: Webseitenbesucher) in einen **Lead** (ein registrierter Kontakt) oder einen **Kunden**. Es kann auch einfach eine spezifische digitale Aktion wie das Klicken auf eine Anzeige zu einer Webseite sein. Die genaue Definition und Inhalte einer Conversion hängen von deinen Zielen ab. Bei einer Anzeige für einen Leadmagneten könnte die Conversion beispielsweise darin bestehen, wie viele Nutzer sich davon zu einem zukünftigen Workshop anmelden.

Weitere Arten von Conversions im **Online Marketing**:

- Download eines Angebotes (Leadmagnet, Audio)
- Registrierung zu einem Newsletter, Workshop, Webinar
- Anmeldung in einer Community
- Buchung eines Erstgespräches
- Klicken auf eine Werbeanzeige
- Kauf eines Angebotes

Customer-Lifetime- Value

Der Customer-Lifetime-Value (CLV) beschreibt den Wert eines Kunden für ein Unternehmen unter Berücksichtigung vergangener und zukünftiger Transaktionen. Investitionen in die Kundenbetreuung können sich langfristig auszahlen.

BEGRIFFE IM ONLINE MARKETING

Begriff

Beschreibung/Erläuterung

Customer Journey

Die Customer Journey ist die Nutzerreise zur Kaufentscheidung. Die Dauer variiert je nach Produkt. Ein Buch wird spontan bestellt, während für Reisen oder Autos längere Recherchen stattfinden.
(Bei Weiterbildungen, Coaching und Beratungsangebote ist es ähnlich)
Nutzer besuchen während dieser Zeit verschiedene Anbieterwebsites und haben Kontakt mit Werbemitteln verschiedener Kanäle wie Suche, Display und Social Media.

E-Mail Marketing

E-Mail Marketing: Direkte Werbung per E-Mail, z.B. Newsletter. Gezielte Übermittlung von Marketing- und PR-Botschaften an Kunden und potenzielle Neukunden.

Engagementrate

Engagementrate bspw. auf den Social Media Kanälen. Durchschnittliche Likes, Comments, Storyviews und Shares pro Tag geteilt durch Gesamtzahl der Follower.
 $(\text{Aktivität} / \text{Gesamtzahl Follower}) = \text{Engagementrate}$

Funnel

Ein Funnel zielt darauf ab, aus Interessenten wertvolle Kunden zu machen. Durch verschiedene Touchpoints führt der Interessent zur gewünschten Aktion, z.B. einer Bestellung. Viele Interessenten gelangen über Anzeigen in den Trichter. Einige springen jedoch während des Kaufprozesses ab und verlassen den Trichter vorzeitig. Diejenigen, die eine Bestellung abschließen, werden zu Kunden und verlassen den Trichter unten.

Lead Nurturing

Lead Nurturing (aus dem englischen pflegen, hüten) ist ein wichtiger Teil des Lead Management Prozesses. Nach der Lead Generierung über deine Website, Social Media Kanäle, Leadmagneten etc. qualifiziert Lead Nurturing den Interessenten, um den Vertrieb idealerweise zum Kaufabschluss zu führen.

BEGRIFFE IM ONLINE MARKETING

Begriff

Beschreibung/Erläuterung

Return on Invest (ROI)

Return on Investment (ROI) beschreibt das Verhältnis zwischen eingesetztem Kapital und erzieltm Gewinn eines Unternehmens in Prozent. Der ROI misst die Effizienz unternehmerischer Tätigkeiten und unterstützt die Entscheidungsfindung, z.B. bei zukünftigen Investitionen.

Traffic

Traffic im Onlinemarketing bezeichnet den Besucher:innenverkehr auf deinen Content, Social Media Plattform, deine Webseite oder Anzeigen. Damit dein Content viele Menschen erreicht, benötigst du Klarheit wie du Traffic erzeugst oder diesen auch durch Formate wie Reels oder bezahlte Werbung erhöhst. Desto höher dein Traffic, desto wahrscheinlicher, dass du daraus im ersten Schritt einen Lead und dann auch einen Kunden gewinnst. Man spricht von kaltem und warmem Traffic. (kalt kennt dich nicht | warm kennt dich)