

Die 11 wichtigsten Marketing Vokabeln

Wenn Du diese 11 Vokabeln kennst,
kannst Du auf dem nächsten
Netzwerkanlass mitreden, ohne
dass jemand merkt, dass Du
eigentlich gar keine Ahnung
von Marketing hast. 😊



1. Die 4 P's

Product (Produktpolitik)

Price (Preispolitik)

Place (Distributionspolitik)

Promotion (Kommunikationspolitik)

2. B2B vs B2C

B2B steht für Business to Business: Geschäft an Geschäft

B2C steht für Business to Customer: Geschäft an Kunde

Das Marketing muss entsprechend angepasst werden!

3. Online vs Print Werbung

Online Werbung ist alles, was via Internet publiziert & angepriesen wird. Zum Beispiel, Email Marketing,

Anzeigen in den Sozialen Medien, Website Banner etc.

Print Werbung sind Visitenkarten, Flyers, Anzeigen in Zeitungen und Magazinen, generell alles was gedruckt ist.

4. Freebie

Ein Freebie ist ein kostenloses Geschenk, das im Gegenzug für die Registrierung einer Emailadresse abgegeben wird.

Online ist das meist ein PDF oder ein Video mit wertvollem Inhalt, der für die Zielgruppe relevant ist & ein dringendes Problem löst.

5. Email Marketing

Die Zielgruppe erhält Informationen in Form eines Newsletters, Tipps oder Produktwerbung etc. Die Emailadressen kommen von einer Newsletteranmeldung auf der Webseite oder weil sich der potentielle Kunde für ein Freebie registriert hat.

6. Social Media

Beispiele für Soziale Medien sind Facebook (Texte, Fotos, Videos), Instagram (Fotos & Videos), Twitter (Kurztexte, Fotos, Kurzvideos), Pinterest (Fotos, die zu Webseiten linken), Snapchat (Fotos, die kurz nach dem Hochladen automatisch wieder gelöscht werden) etc.

Im Geschäftsbereich wird vor allem LinkedIn & XING verwendet. Da vernetzt man sich mit Studienkollegen, Mitarbeitern, (potenziellen) Kunden, Lieferanten, Partnern.

7. Wordpress

Eine der momentan beliebtesten Plattformen um einfach eine professionelle Webseite zu erstellen. Sehr anwenderfreundlich & preiswert.

8. Content Marketing

Darunter versteht man, dass man seiner Zielgruppe mit wertvollen Inhalten einen Nutzen bietet, so mit ihr in Kontakt kommt, Vertrauen aufbaut & sie als Kunden gewinnt.

9. Inbound vs Outbound Marketing

Inbound Marketing (englisch inbound: „ankommend“) ist eine Marketing Methode, die darauf basiert, von Kunden gefunden zu werden. Hier bedient man sich neben Content Marketing Methoden auch an Massnahmen zur Kundengewinnung & Kundenbindung wie (automatisiertes) Email Marketing, Social Media etc. Es steht im Gegensatz zum klassischen Outbound Marketing, bei dem die Kunden aktiv angesprochen werden. Zum Beispiel mit Radio- oder Fernsehwerbung, Flyer, Spam, Telefonmarketing, klassische Werbung eben.

10. Corporate Identity

Die einheitliche, charakteristische Erscheinung eines Unternehmens, die es von anderen abhebt. Sie wird durch konstante Sprache, Werte, Design & Persönlichkeit umgesetzt. Damit entsteht ein Wiedererkennungswert.

11. (Personal) Branding

Ist Teil der Corporate Identity. Dabei wird eine Marke (Person, Unternehmen, Dienstleistung oder Produkt) gestärkt, damit sie sich von der Konkurrenz abhebt. Auch hier steht der Wiedererkennungswert im Charakter, der Qualität & der Erscheinung (Design) im Vordergrund.



So, nun bist Du bereit!

Du kannst beim Thema Marketing mitreden.

Falls Du noch Fragen hast oder wenn ich Dir bei Deinem Marketing helfen kann, kontaktiere mich gerne unter: hilfe@claudiaeasymarketing.com

Alles Gute & bis bald

Herzlich, Deine Claudia

