

Bye Bye Hamsterrad

Online Business

Vokabelheft

Matthias Schindler
Ludwig-Erhard-Str. 18
c/o IP-Management #42959
20459 Hamburg

Webseite: www.matthias-schindler.com
Youtube: Bye-Bye-Hamsterrad



Klick oben!

Dieses PDF ist für alle, die ins Online-Business starten und beim Lesen von Fachbegriffen oft nur Bahnhof verstehen.

Hier findest du die wichtigsten Begriffe aus der Online-Marketing-Welt. Einfach erklärt, sodass auch Oma Lore sie versteht.

Nutze das Vokabelheft als Nachschlagewerk oder Lernhilfe. Es ist perfekt für deinen Start in die digitale Freiheit.

Die Begriffe sind alphabetisch sortiert. Die Buchstaben U bis Z wurden zusammengefasst, weil es dort weniger relevante Begriffe gibt.

Viel Spaß beim Durchblättern und Umsetzen!

Add-on

Ein Add-on ist eine Erweiterung für ein bestehendes Programm oder eine Webseite. Es fügt zusätzliche Funktionen hinzu – wie ein Extra-Bauteil bei einem Werkzeug.

Ads (Werbung)

Ads sind bezahlte Werbeanzeigen, die du z. B. auf Social Media oder Google schalten kannst. Du zahlst dafür, dass Menschen dein Angebot sehen.

AdSense

Mit Google AdSense kannst du Werbung auf deiner Webseite einblenden. Wenn jemand darauf klickt, bekommst du eine kleine Vergütung.

Affiliate-Marketing

Du bewirbst ein fremdes Produkt und bekommst eine Provision, wenn jemand über deinen Link kauft. Du bist also Empfehlungsgeber – wie ein digitaler Verkäufer.

Algorithmus

Ein Algorithmus ist ein unsichtbarer Helfer, der entscheidet, wem was im Internet angezeigt wird – z. B. welche Posts du bei Facebook oder Google zuerst siehst

A/B-Test

Beim A/B-Test testest du zwei Versionen, z. B. von einer Webseite oder E-Mail. Du schaust, welche besser funktioniert – wie ein kleiner Vergleichstest.

Avatar (Zielkunde)

Ein Avatar ist dein Wunschkunde als fiktive Figur mit Name, Alter, Beruf und Interessen. So weißt du genau, für wen du dein Angebot machst.

Automation

Automation bedeutet, dass bestimmte Abläufe automatisch passieren – z. B. wird nach der Anmeldung direkt eine Willkommensmail verschickt, ohne dass du etwas tun musst.

Autoresponder (E-Mail-Automation)

Ein Autoresponder ist ein System, das automatisch E-Mails versendet. Damit bekommen neue Abonnenten z. B. sofort nach Anmeldung ihre erste Nachricht.

A/B-Test

Beim A/B-Test testest du zwei Versionen, z. B. von einer Webseite oder E-Mail. Du schaust, welche besser funktioniert – wie ein kleiner Vergleichstest.

Avatar (Zielkunde)

Ein Avatar ist dein Wunschkunde als fiktive Figur mit Name, Alter, Beruf und Interessen. So weißt du genau, für wen du dein Angebot machst.

Automation

Automation bedeutet, dass bestimmte Abläufe automatisch passieren – z. B. wird nach der Anmeldung direkt eine Willkommensmail verschickt, ohne dass du etwas tun musst.

Autoresponder (E-Mail-Automation)

Ein Autoresponder ist ein System, das automatisch E-Mails versendet. Damit bekommen neue Abonnenten z. B. sofort nach Anmeldung ihre erste Nachricht.

Back-End-Verkauf

Ein Back-End-Verkauf passiert nach dem ersten Kauf. Du bietest dem Kunden später ein weiteres Produkt an – z. B. ein Upgrade oder Zusatzangebot.

Backlink

Ein Backlink ist ein Link von einer anderen Webseite zu deiner. Google liebt das, weil es zeigt: Andere empfehlen deine Seite.

Blog

Ein Blog ist wie ein öffentliches Tagebuch oder Magazin auf deiner Webseite. Du teilst dort Wissen, Tipps oder Neuigkeiten – ideal, um Vertrauen aufzubauen.

Broadcast

Ein Broadcast ist eine Nachricht, die gleichzeitig an viele gesendet wird – zum Beispiel eine E-Mail an deine ganze Liste.

Branding

Branding ist der Wiedererkennungswert deiner Marke, durch Farben, Logo, Sprache und Haltung.

Call-to-Action (CTA)

Ein Call-to-Action ist eine klare Handlungsaufforderung – zum Beispiel: „Jetzt kaufen“ oder „Trag dich ein“. Ohne CTA passiert oft nichts.

Content

Content ist dein Inhalt – also Texte, Videos, Bilder oder Podcasts. Guter Content hilft, informiert oder unterhält deine Zielgruppe.

Conversion

Eine Conversion ist das Ziel, das du erreichen willst – z. B. ein Verkauf oder eine Newsletter-Anmeldung. Aus Besuchern werden Kunden.

Copywriting

Copywriting ist das Schreiben von Texten, die verkaufen – klar, direkt und mit Gefühl für deine Zielgruppe. Worte, die Umsatz bringen.

Customer Journey

Die Customer Journey ist die „Reise“ eines Kunden – vom ersten Kontakt bis zum Kauf. Du begleitest ihn Schritt für Schritt mit passenden Inhalten.

Call-to-Action (CTA)

Ein Call-to-Action ist eine klare Handlungsaufforderung – zum Beispiel: „Jetzt kaufen“ oder „Trag dich ein“. Ohne CTA passiert oft nichts.

Content

Content ist dein Inhalt – also Texte, Videos, Bilder oder Podcasts. Guter Content hilft, informiert oder unterhält deine Zielgruppe.

Conversion

Eine Conversion ist das Ziel, das du erreichen willst – z. B. ein Verkauf oder eine Newsletter-Anmeldung. Aus Besuchern werden Kunden.

Copywriting

Copywriting ist das Schreiben von Texten, die verkaufen – klar, direkt und mit Gefühl für deine Zielgruppe. Worte, die Umsatz bringen.

Customer Journey

Die Customer Journey ist die „Reise“ eines Kunden – vom ersten Kontakt bis zum Kauf. Du begleitest ihn Schritt für Schritt mit passenden Inhalten.

Digistore24

Digistore24 ist eine Plattform, über die du digitale Produkte verkaufen kannst. Sie übernimmt Bezahlung, Rechnungen und sogar Partnerprogramme.

Domain

Die Domain ist die Adresse deiner Webseite – z. B. www.deinname.de. Ohne Domain findet dich im Netz keiner.

Downsell

Ein Downsell ist ein günstigeres Alternativangebot, wenn jemand dein Hauptprodukt nicht kauft – zum Beispiel eine abgespeckte Version.

DSGVO

Die DSGVO ist das Datenschutzgesetz in der EU. Es regelt, wie du mit Daten deiner Besucher und Kunden umgehen darfst – vor allem bei E-Mails und Webseiten.

Dropshipping

Beim Dropshipping verkaufst du Produkte, die du selbst nicht lagerst. Dein Lieferant versendet direkt an den Kunden – du bist nur der Vermittler.

Digistore24

Digistore24 ist eine Plattform, über die du digitale Produkte verkaufen kannst. Sie übernimmt Bezahlung, Rechnungen und sogar Partnerprogramme.

Domain

Die Domain ist die Adresse deiner Webseite – z. B. www.deinname.de. Ohne Domain findet dich im Netz keiner.

Downsell

Ein Downsell ist ein günstigeres Alternativangebot, wenn jemand dein Hauptprodukt nicht kauft – zum Beispiel eine abgespeckte Version.

DSGVO

Die DSGVO ist das Datenschutzgesetz in der EU. Es regelt, wie du mit Daten deiner Besucher und Kunden umgehen darfst – vor allem bei E-Mails und Webseiten.

Dropshipping

Beim Dropshipping verkaufst du Produkte, die du selbst nicht lagerst. Dein Lieferant versendet direkt an den Kunden – du bist nur der Vermittler.

E-Mail-Marketing

E-Mail-Marketing bedeutet, dass du über E-Mails mit deinen Kontakten sprichst. So baust du Vertrauen auf und verkaufst später deine Produkte.

Evergreen

Ein Evergreen ist ein Inhalt oder Produkt, das dauerhaft aktuell bleibt. So wie dieses Lexikon – die meisten Begriffe waren vor 20 Jahren wichtig und werden es auch in 20 Jahren noch sein.

Expertenstatus

Expertenstatus bedeutet: Deine Zielgruppe sieht dich als Profi. Du wirst ernst genommen, bekommst Vertrauen – und kannst leichter verkaufen

E-Mail-Marketing

E-Mail-Marketing bedeutet, dass du über E-Mails mit deinen Kontakten sprichst. So baust du Vertrauen auf und verkaufst später deine Produkte.

Evergreen

Ein Evergreen ist ein Inhalt oder Produkt, das dauerhaft aktuell bleibt. So wie dieses Lexikon – die meisten Begriffe waren vor 20 Jahren wichtig und werden es auch in 20 Jahren noch sein.

Expertenstatus

Expertenstatus bedeutet: Deine Zielgruppe sieht dich als Profi. Du wirst ernst genommen, bekommst Vertrauen – und kannst leichter verkaufen

Facebook Ads

Facebook Ads sind bezahlte Anzeigen, die du auf Facebook und Instagram schalten kannst. Du entscheidest, wer sie sieht – z. B. nach Alter, Ort oder Interesse.

Follower

Follower sind Menschen, die dir auf Social Media folgen. Je mehr echte Follower, desto größer deine Reichweite – aber Qualität zählt mehr als Masse.

Freebie

Ein Freebie ist ein kostenloses Geschenk – z. B. ein PDF, Video oder Minikurs. Du gibst Mehrwert und bekommst im Gegenzug eine E-Mail-Adresse.

Funnel

Ein Funnel ist ein Verkaufssystem, das meist mit einem Freebie startet. Danach folgen E-Mails oder Seiten, die zu einem kostenpflichtigen Produkt führen – Schritt für Schritt zum Kauf.

Follow-up-Mails

Follow-up-Mails sind automatisch versendete E-Mails nach einer Anmeldung oder einem Kauf. Sie halten den Kontakt und bauen Vertrauen auf.

Google Ads

Bezahlte Anzeigen bei Google – du zahlst nur, wenn jemand klickt. Ideal, um schnell sichtbar zu werden.

Google Analytics

Ein kostenloses Tool, mit dem du sehen kannst, wie viele Menschen deine Webseite besuchen – und was sie dort tun.

Hosting

Hosting bedeutet: Deine Webseite bekommt ein Zuhause im Internet. Ohne Hosting ist deine Seite nicht online erreichbar.

Hashtags

Hashtags sind Schlagworte mit einer Raute (#), z. B.

#onlinemarketing.

Sie helfen, deine Inhalte auffindbar zu machen – vor allem auf Social Media.

Influencer

Influencer sind Personen mit großer Reichweite auf Social Media. Wenn sie etwas empfehlen, folgen viele – das kann dein Marketing pushen.

Insight (Kundeneinblick)

Ein Insight ist ein tiefer Einblick in die Wünsche, Probleme oder Träume deiner Zielgruppe. Damit triffst du sie direkt ins Herz – und verkaufst besser.

Internet-Marketer

Ein Internet-Marketer verkauft Produkte oder Dienstleistungen online. Das kann als Affiliate, mit eigenen Produkten oder in Kombination geschehen.

Keyword

Ein Keyword ist ein Suchbegriff, den Menschen bei Google oder YouTube eingeben. Wenn du die richtigen nutzt, wirst du besser gefunden.

Klickrate (CTR)

Die Klickrate zeigt, wie viele Leute auf deine Anzeige oder deinen Link klicken – im Verhältnis zu denjenigen, die ihn gesehen haben.

Kundenakquise

Kundenakquise bedeutet: neue Kunden gewinnen. Online geht das z. B. über E-Mail-Listen, Ads oder Content-Marketing.

Kurs (Onlinekurs)

Ein Onlinekurs ist ein digitales Lernprodukt – z. B. als Video, PDF oder Mitgliederbereich. Du bringst dein Wissen strukturiert an andere weiter.

Landingpage

Eine Landingpage ist eine speziell erstellte Webseite mit nur einem Ziel – z. B. E-Mail-Adresse einsammeln oder ein Produkt verkaufen.

Launch

Ein Launch ist die geplante Veröffentlichung eines neuen Produkts. Du machst im Vorfeld Aufmerksamkeit, Spannung – und dann: Verkauf.

Lead

Ein Lead ist ein Kontakt, z. B. jemand, der sich in deine E-Mail-Liste eingetragen hat. Leads sind das Gold im Online-Business.

Lead-Magnet

Ein Lead-Magnet ist ein Geschenk (z. B. PDF, Video oder Checkliste), das du im Tausch gegen eine E-Mail-Adresse anbietest.

Longtail Keyword

Ein Longtail Keyword ist eine längere, sehr spezifische Suchanfrage – z. B. „veganer Proteinkonkurrenz für Frauen ab 40“. Weniger Konkurrenz, bessere Treffer.

Landingpage

Eine Landingpage ist eine speziell erstellte Webseite mit nur einem Ziel – z. B. E-Mail-Adresse einsammeln oder ein Produkt verkaufen.

Launch

Ein Launch ist die geplante Veröffentlichung eines neuen Produkts. Du machst im Vorfeld Aufmerksamkeit, Spannung – und dann: Verkauf.

Lead

Ein Lead ist ein Kontakt, z. B. jemand, der sich in deine E-Mail-Liste eingetragen hat. Leads sind das Gold im Online-Business.

Lead-Magnet

Ein Lead-Magnet ist ein Geschenk (z. B. PDF, Video oder Checkliste), das du im Tausch gegen eine E-Mail-Adresse anbietest.

Longtail Keyword

Ein Longtail Keyword ist eine längere, sehr spezifische Suchanfrage – z. B. „veganer Proteinkonkurrenz für Frauen ab 40“. Weniger Konkurrenz, bessere Treffer.

Marketing

Marketing ist alles, was du tust, damit Menschen auf dich und dein Angebot aufmerksam werden – vom ersten Kontakt bis zum Kauf.

Meta (Facebook-Konzern)

Meta ist der Mutterkonzern von Facebook und Instagram. Du schaltest dort z. B. Werbung über den Meta-Werbeanzeigenmanager.

Mentoring

Mentoring bedeutet: Du lernst direkt von jemandem, der schon da ist, wo du hinwillst. Persönlich, ehrlich und praxisnah.

Mindset

Mindset ist deine innere Einstellung. Ob du scheiterst oder wächst – hängt oft nicht vom Wissen ab, sondern von deiner Haltung.

Marketing

Marketing ist alles, was du tust, damit Menschen auf dich und dein Angebot aufmerksam werden – vom ersten Kontakt bis zum Kauf.

Meta (Facebook-Konzern)

Meta ist der Mutterkonzern von Facebook und Instagram. Du schaltest dort z. B. Werbung über den Meta-Werbeanzeigenmanager.

Mentoring

Mentoring bedeutet: Du lernst direkt von jemandem, der schon da ist, wo du hinwillst. Persönlich, ehrlich und praxisnah.

Mindset

Mindset ist deine innere Einstellung. Ob du scheiterst oder wächst – hängt oft nicht vom Wissen ab, sondern von deiner Haltung.

Nische

Eine Nische ist ein kleiner, klar abgegrenzter Bereich innerhalb eines großen Markts – z. B. „vegane Hundeleckerli“ statt einfach nur „Hunde“.

Newsletter

Ein Newsletter ist eine regelmäßige E-Mail mit Tipps, News oder Angeboten. Ziel: Vertrauen aufbauen und Verkäufe steigern.

No-Brainer

Ein No-Brainer ist ein Angebot, bei dem man gar nicht erst nachdenken muss – weil der Nutzen sofort klar ist.

Onlinekurs

Ein Onlinekurs ist ein digitales Lernprogramm – oft in Videoform – das du jederzeit von überall durcharbeiten kannst.

Opt-In

Opt-In bedeutet: Jemand trägt freiwillig seine E-Mail-Adresse bei dir ein – z. B. für ein Freebie oder Newsletter. Erst dann darfst du Mails senden.

Orderbump

Ein Orderbump ist ein Zusatzangebot direkt beim Kauf – ein kleiner Haken zum Anklicken. Mehr Umsatz mit kaum Aufwand.

Onlinekurs

Ein Onlinekurs ist ein digitales Lernprogramm – oft in Videoform – das du jederzeit von überall durcharbeiten kannst.

Opt-In

Opt-In bedeutet: Jemand trägt freiwillig seine E-Mail-Adresse bei dir ein – z. B. für ein Freebie oder Newsletter. Erst dann darfst du Mails senden.

Orderbump

Ein Orderbump ist ein Zusatzangebot direkt beim Kauf – ein kleiner Haken zum Anklicken. Mehr Umsatz mit kaum Aufwand.

PageRank

Der PageRank war früher eine Kennzahl von Google, die gezeigt hat, wie stark eine Webseite verlinkt ist. Heute kaum noch relevant – aber oft noch genannt.

Paid Ads

Paid Ads sind bezahlte Werbeanzeigen – z. B. auf Google, Facebook oder YouTube. Du investierst Geld, um gezielt Reichweite zu bekommen.

Pay-per-Click

Pay-per-Click bedeutet: Du zahlst nur, wenn jemand auf deine Anzeige klickt. Typisch bei Google Ads oder Facebook Ads.

Pay-per-Lead

Hier zahlst du, wenn jemand z. B. ein Formular ausfüllt oder sich in eine Liste einträgt – kein Kauf nötig, nur ein Kontakt.

Pay-per-Sale

Du zahlst eine Provision nur dann, wenn wirklich ein Verkauf stattfindet. Wird oft im Affiliate-Marketing genutzt.

Personal Brand

Deine Personal Brand ist deine persönliche Marke – du als Mensch stehst im Vordergrund, nicht nur dein Produkt. Authentizität verkauft.

Pixel (Meta-Pixel)

Ein Pixel ist ein unsichtbarer Code auf deiner Webseite. Er hilft dir, Besucher zu tracken und später gezielt Werbung an sie auszuspielen.

Promoten

Promoten bedeutet: Du machst aktiv Werbung für etwas – sei es dein eigenes Produkt oder das eines anderen (z. B. als Affiliate).

Reichweite

Reichweite zeigt, wie viele Menschen deine Inhalte sehen. Je größer sie ist, desto mehr potenzielle Kunden erreichst du.

Retargeting

Beim Retargeting sprichst du gezielt Leute an, die dich schon mal gesehen haben – z. B. durch Werbung nach einem Seitenbesuch.

Reel

Ein Reel ist ein kurzes, meist unterhaltsames Video. Es erreicht oft viel mehr Menschen als ein normaler Post.

ROI (Return on Investment)

Der ROI zeigt, wie viel Gewinn du im Verhältnis zu deinem Einsatz gemacht hast – z. B. 100€ investiert, 300€ verdient = 200€ Gewinn.

Reichweite

Reichweite zeigt, wie viele Menschen deine Inhalte sehen. Je größer sie ist, desto mehr potenzielle Kunden erreichst du.

Retargeting

Beim Retargeting sprichst du gezielt Leute an, die dich schon mal gesehen haben – z. B. durch Werbung nach einem Seitenbesuch.

Reel

Ein Reel ist ein kurzes, meist unterhaltsames Video. Es erreicht oft viel mehr Menschen als ein normaler Post.

ROI (Return on Investment)

Der ROI zeigt, wie viel Gewinn du im Verhältnis zu deinem Einsatz gemacht hast – z. B. 100€ investiert, 300€ verdient = 200€ Gewinn.

Salespage

Eine Salespage ist eine Verkaufsseite, auf der du ein Produkt präsentierst. Ziel: Der Besucher soll kaufen – klar, überzeugend, ohne Ablenkung.

Skalieren

Skalieren heißt: Du machst aus einem funktionierenden System einfach mehr. Mehr Reichweite, mehr Leads, mehr Umsatz – ohne mehr Zeitaufwand.

Social Media

Social Media sind Plattformen wie Facebook, Instagram oder YouTube. Du nutzt sie, um sichtbar zu werden und mit deiner Zielgruppe in Kontakt zu treten.

Social Proof

Social Proof ist sozialer Beweis. Wenn andere Menschen dein Produkt gut finden (z. B. durch Bewertungen), steigert das dein Vertrauen und deine Verkäufe.

Storytelling

Storytelling heißt: Du erzählst Geschichten statt nur Fakten. Das bleibt besser hängen – Menschen kaufen Emotion, nicht nur Information.

Targeting

Targeting bedeutet, dass du deine Werbung nur ganz bestimmten Menschen zeigst – z. B. nach Alter, Interesse oder Wohnort. So geht kein Budget verloren.

Testimonial

Ein Testimonial ist eine Kundenmeinung oder Erfolgsgeschichte. Es zeigt potenziellen Käufern: „Das funktioniert wirklich.“

Traffic

Traffic bedeutet: Besucher auf deiner Webseite. Ohne Traffic passiert nichts – mit gezieltem Traffic kommen Leads und Verkäufe.

Tracken (Tracking)

Tracken heißt: Du misst, was auf deiner Webseite oder in deinen Kampagnen passiert – z. B. Klicks, Käufe oder Seitenaufrufe. Daten zeigen dir, was funktioniert.

Tags

Tags sind Schlagworte, die Inhalte sortierbar und auffindbar machen – z. B. Blog-Tags, Produkttags oder in E-Mail-Marketing-Tools wie **KlickTipp**. Dort helfen sie, Kontakte automatisch nach Interessen oder Verhalten zu sortieren.

Upsell

Ein Upsell ist ein Zusatzangebot nach dem Kauf – z. B. „Willst du noch XYZ dazunehmen?“ So erhöhst du den Umsatz pro Kunde.

Webinar

Ein Webinar ist ein Online-Seminar, oft live oder aufgezeichnet. Du nutzt es, um Wissen zu teilen – und dein Produkt zu verkaufen.

Zielgruppe

Deine Zielgruppe sind die Menschen, für die du dein Angebot machst. Je klarer du sie kennst, desto besser sprichst du sie an – und verkaufst mehr.