Super **Sabine**

# DEINE NÄCHSTEN AKTIV-SCHRITTE:

## 1. BEGRIFFSDEFINITIONEN

Hier bekommst du noch einmal **alle Begriffserklärungen aus diesem Kurs-Modul** zum Nachlesen. Du kannst das kleine Quiz machen, den Link dazu findest du auf der Kurs-Seite. Damit kannst du dein neues Wissen spielerisch verinnerlichen und nebenbei **Google Forms und seine Möglichkeiten kennen lernen** ;-) Klappt das Quiz schon ohne Spickzettel? *smile*

**Online Marketing**

= alle Marketingmaßnahmen, die online stattfinden, wie SEO, Social Media, YouTube usw., im Gegensatz zu Offline Marketing, wie Printmaßnahmen

**Inbound Marketing**

= Erlaubnismarketing, Besucher*innen kommen freiwillig zu dir, wie SEO oder E-Mail-Marketing

**Outbound Marketing**

= Störmarketing, wie Banner, Anzeigen

**Content Marketing**

= Inhalte stehen im Vordergrund, wie Texte, Fotos, Videos

**SEO**

= Search Engine Optimization = Suchmaschinenoptimierung, das heißt, die Webseite wird gemäß den Google-Spielregeln optimiert, um in den Suchergebnissen weit oben zu erscheinen.

**OnPage Marketing**

= alle Maßnahmen, die du auf der eigenen Webseite durchführen kannst, wie Texte schreiben

copyright: SUPER SABINE, Sabine Krink - Homburger Str. 22 - 50969 Köln - info@super-sabine.de

**OffPage Marketing**

= alle Maßnahmen, die du nicht auf deiner Seite selbst durchführen kannst, wie Backlinks

**Keywords**

= Suchwörter, die der Interessierte in Google eingibt

**SERP**

= Search Engine Result Page = Ergebnisseiten in der Suchmaschine

**Leads**

= wenn Besucher*innen zu Akteur*innen werden, zum Beispiel zu E-Mail-Abonnent*innen oder zu Käufer*innen

**Conversion-Rate**

= die Erfolgsrate, die dir anzeigt, ob eine Marketingmaßnahme etwas gebracht hat. Es ist eine Prozentzahl, die angibt, wie viel Prozent der Interessierten auch zu Kund*innen oder zu Business-Lieblingsmenschen oder zu Abonnent*innen geworden sind – abhängig davon, was das Ziel der Marketingaktion war.

## 2. Wo machst du schon Content Marketing?

... oder wo und was planst du bereits, auf deiner Webseite an Content Marketing zu tun? **Schreib alles auf**, was dir dazu einfällt.

## 3. Wichtige Fragen notieren

**Welche Fragen** könnten deine Business-Lieblingsmenschen im Zusammenhang mit deinem Angebot haben, wenn sie nichts über dich und dein Angebot wissen?

Nimm dir dafür Zeit. Mach eine Liste! **Brainstorming** ist angesagt. Zensiere nichts. Niemand schaut dir zu und du musst auch niemandem nachweisen, was du hier aufschreibst. Du tust es für dich, dein Business und um deine Webseite zu verbessern.

copyright: SUPER SABINE, Sabine Krink - Homburger Str. 22 - 50969 Köln - info@super-sabine.de

# Deine Daten bei Google

Wenn du deine **Datenschutzeinstellungen in Google** prüfen und ändern möchtest, beispielsweise im Browser Chrome, findest du hier eine Anleitung (beachte auch die weiteren Links auf der rechten Seite dort):

https://support.google.com/chrome/answer/114836?visit_id=1-636097851629033757-3609283047&p=settings_privacy&rd=1

Du kannst in deinem Browser Chrome unter „Einstellungen“ > „erweiterte Einstellungen“ festlegen, was du an Daten an Google weitergibst, ob dir Google Vorschläge machen darf, die auf diesen Daten basieren, oder ob du deinen Standort verraten möchtest (> Datenschutz > Inhaltseinstellungen).

Wenn du übrigens einmal komplett **unentdeckt surfen** möchtest (das heißt, ohne dass Bilder, dein Verlauf oder Cookies irgendwo gespeichert werden), kannst du bei Chrome im **Inkognitomodus** surfen. Dazu drückst du die Tasten Umschalt + Strg + N gleichzeitig ;-) Und nein, du befindest dich jetzt nicht im Dark-Net ;-) Du surfst nur, ohne Spuren zu hinterlassen. Probier es einfach einmal aus.

copyright: SUPER SABINE, Sabine Krink - Homburger Str. 22 - 50969 Köln - info@super-sabine.de