

# Digital Marketing Starter-Guide

---

## Die ersten Schritte im digitalen Marketing - Für absolute Anfänger

---

### Willkommen!

---

Dieser Guide ist für dich, wenn du gerade erst mit digitalem Marketing startest und die ganzen Fachbegriffe noch nicht kennst. Keine Sorge - wir erklären alles Schritt für Schritt, ganz von vorne!

---

## Die wichtigsten Begriffe - einfach erklärt

---

### 1. Hook (Der Aufhänger)

#### Was ist das?

Die ersten 1-3 Sekunden deines Contents. Der Hook ist wie ein Angelhaken - er soll die Aufmerksamkeit "fangen".

**Beispiele:** - "Stop scrolling! Das musst du sehen..." - "3 Fehler, die 90% der Anfänger machen..." - "Ich habe in 30 Tagen 10.000€ verdient - so geht's..."

#### Warum wichtig?

Menschen scrollen schnell. Ohne guten Hook sehen sie deinen Content gar nicht erst.

---

### 2. Caption (Die Bildunterschrift)

#### Was ist das?

Der Text unter deinem Post (z.B. auf Instagram oder Facebook).

## Beispiel:

[Bild von dir am Laptop]

Caption: "Vor 2 Jahren saß ich noch im Büro und hasste meinen Job.  
Heute arbeite ich von überall und verdiene mehr als je zuvor.  
Wie ich das geschafft habe? Swipe für die ganze Story! 👉"

**Tipps:** - Erste Zeile = Hook - Erzähle eine Geschichte - Ende mit Call-to-Action (CTA)

---

## 3. CTA (Call-to-Action) (Handlungsaufforderung)

### Was ist das?

Eine klare Anweisung, was der Leser als Nächstes tun soll.

**Beispiele:** - "Klick auf den Link in meiner Bio" - "Kommentiere 'JA' für mehr Infos" -  
"Speichere diesen Post für später" - "Jetzt kaufen"

### Warum wichtig?

Ohne CTA wissen Menschen nicht, was sie tun sollen. Du musst sie führen!

---

## 4. Landing Page (Zielseite)

### Was ist das?

Eine spezielle Webseite mit EINEM Ziel: Besucher sollen eine Aktion ausführen (kaufen, E-Mail eingeben, etc.).

**Unterschied zur normalen Website:** - Normale Website = Viele Seiten, viele Infos -  
Landing Page = Eine Seite, ein Ziel

**Beispiel:** Du postest auf Instagram → Link in Bio → Landing Page → Kunde kauft dein Produkt

---

## 5. Lead (Interessent)

### Was ist das?

Eine Person, die Interesse an deinem Produkt/Service gezeigt hat (z.B. E-Mail-Adresse hinterlassen).

**Beispiel:** - Jemand lädt dein kostenloses E-Book herunter = Lead - Jemand meldet sich für deinen Newsletter an = Lead

### **Warum wichtig?**

Leads sind potenzielle Kunden. Je mehr Leads, desto mehr Verkäufe!

---

## **6. Conversion (Umwandlung)**

### **Was ist das?**

Wenn ein Besucher die gewünschte Aktion ausführt.

**Beispiele:** - Besucher → Käufer = Conversion - Besucher → E-Mail-Abonnent = Conversion - Follower → Kunde = Conversion

### **Conversion Rate:**

Wenn 100 Leute deine Seite besuchen und 5 kaufen = 5% Conversion Rate

---

## **7. Funnel (Verkaufstrichter)**

### **Was ist das?**

Der Weg, den ein Kunde von "Ich kenne dich nicht" bis "Ich kaufe" geht.

**Beispiel eines einfachen Funnels:** 1. **Awareness** (Bewusstsein) → Person sieht dein Instagram-Post 2. **Interest** (Interesse) → Person klickt auf deinen Link 3. **Desire** (Verlangen) → Person liest deine Landing Page 4. **Action** (Handlung) → Person kauft dein Produkt

---

## **8. Content (Inhalt)**

### **Was ist das?**

Alles, was du postest: Texte, Bilder, Videos, Podcasts, etc.

**Arten von Content:** - **Educational** (Bildend) → Du lehrst etwas - **Entertaining** (Unterhaltend) → Du machst Spaß - **Inspirational** (Inspirierend) → Du motivierst - **Promotional** (Werbend) → Du verkaufst

### **Regel:**

80% Mehrwert, 20% Werbung

---

## 9. Engagement (Interaktion)

### Was ist das?

Alle Reaktionen auf deinen Content: Likes, Kommentare, Shares, Saves.

### Warum wichtig?

Mehr Engagement = Algorithmus zeigt deinen Content mehr Menschen = Mehr Reichweite

**Wie steigern?** - Stelle Fragen - Fordere zu Kommentaren auf - Mache Umfragen - Antworte auf alle Kommentare

---

## 10. Niche (Nische)

### Was ist das?

Ein spezialisierter Bereich, in dem du arbeitest.

**Beispiele:** - ❌ Zu breit: "Fitness" - ✅ Nische: "Yoga für Schwangere über 35"

### Warum wichtig?

In einer Nische hast du weniger Konkurrenz und kannst dich als Experte positionieren.

---

## 11. USP (Unique Selling Proposition) (Alleinstellungsmerkmal)

### Was ist das?

Was macht DICH anders als alle anderen?

**Beispiele:** - "Der einzige Fitness-Coach, der selbst 50kg abgenommen hat" - "Marketing-Beratung speziell für Künstler" - "Nischenfindung mit KI-Unterstützung"

---

## 12. Target Audience (Zielgruppe)

### Was ist das?

Die Menschen, für die dein Produkt/Service gedacht ist.

**Beispiel:** - Alter: 30-45 - Geschlecht: Frauen - Beruf: Selbstständige - Problem: Keine Zeit für Marketing - Wunsch: Mehr Kunden ohne viel Aufwand

**Tipp:**

Je spezifischer, desto besser!

---

### 13. Organic vs. Paid (Organisch vs. Bezahlte)

**Organic (Kostenlos):** - Du postest Content und Menschen finden dich natürlich - Dauert länger, kostet kein Geld

**Paid (Bezahlte):** - Du schaltest Werbeanzeigen (Facebook Ads, Google Ads, etc.) - Schneller, kostet Geld

**Tipp für Anfänger:**

Starte mit Organic, lerne Paid später!

---

### 14. Algorithm (Algorithmus)

**Was ist das?**

Die "Geheimformel" von Social Media Plattformen, die entscheidet, wer deinen Content sieht.

**Was mag der Algorithmus?** - Hohe Engagement-Rate - Regelmäßiges Posten - Lange Verweildauer - Shares und Saves

**Was mag er NICHT?** - Unregelmäßiges Posten - Gekaufte Follower - Spam

---

### 15. Hashtag (#)

**Was ist das?**

Ein Schlagwort mit # davor, um deinen Content auffindbar zu machen.

**Beispiele:** - #digitalmarketing - #nischenfindung - #passiveseinkommen

**Tipps:** - Nutze 5-10 relevante Hashtags - Mix aus großen (#marketing) und kleinen (#marketingfüranfänger) Hashtags - Keine irrelevanten Hashtags!

---

# Die ersten Schritte - Dein Aktionsplan

---

## Schritt 1: Finde deine Nische

- Was kannst du gut?
- Was liebst du?
- Welches Problem kannst du lösen?

## Schritt 2: Definiere deine Zielgruppe

- Wer braucht deine Lösung?
- Wie alt sind sie?
- Was ist ihr größtes Problem?

## Schritt 3: Erstelle deinen ersten Content

- Poste 3x pro Woche
- Nutze Hooks
- Biete Mehrwert
- Füge immer einen CTA hinzu

## Schritt 4: Baue deine Community auf

- Antworte auf ALLE Kommentare
- Folge Menschen aus deiner Nische
- Kommentiere bei anderen
- Sei authentisch!

## Schritt 5: Erstelle deine Landing Page

- Nutze Tools wie Netlify (kostenlos!)
- Klare Überschrift
- Beschreibe das Problem

- Zeige deine Lösung
- CTA: "Jetzt kaufen"

## Schritt 6: Verkaufe dein erstes Produkt

- Starte klein (z.B. E-Book für 15€)
  - Nutze Tentary oder Stripe
  - Teile den Link überall
  - Sammle Feedback
- 

## Häufige Anfängerfehler

---

### ✗ Fehler 1: Zu viel auf einmal wollen

**Lösung:** Fokussiere dich auf EINE Plattform (z.B. Instagram) und EINE Nische.

### ✗ Fehler 2: Zu viel verkaufen

**Lösung:** 80% Mehrwert, 20% Verkauf.

### ✗ Fehler 3: Ungeduld

**Lösung:** Erfolg braucht Zeit. Bleib dran, auch wenn es langsam geht!

### ✗ Fehler 4: Keine Strategie

**Lösung:** Plane deine Posts im Voraus. Nutze einen Content-Kalender.






### ✗ Fehler 5: Nicht auf Kommentare antworten

**Lösung:** Engagement ist ALLES. Antworte immer!

---

## Deine nächsten Schritte

---

1.  Lies diesen Guide nochmal durch
  2.  Schreibe deine Nische auf
  3.  Definiere deine Zielgruppe
  4.  Erstelle deinen ersten Post mit Hook + CTA
  5.  Poste ihn!
- 

## Schlusswort

---

Du hast jetzt alle Grundlagen, die du brauchst, um mit digitalem Marketing zu starten.  
Der wichtigste Schritt ist: **ANFANGEN!**

Perfekt wird es nie sein. Aber jeder Post bringt dich weiter.

Viel Erfolg! 

---

© 2025 Janine Gülden - Ozean-Wächter