

Glossário Marketing

Estágio de conscientização: O primeiro estágio do Funil de marketing, quando um cliente potencial toma conhecimento do produto ou serviço pela primeira vez

Estágio de consideração: O segundo estágio do Funil de marketing, quando o interesse de um cliente em potencial aumenta por um produto ou serviço

Caminhos de conversão: A conclusão de uma atividade que contribui para o sucesso de um negócio

Caminhos de conversão: A porcentagem de usuários ou Visitantes do site que concluíram uma ação desejada, como clicar em um link em um e-mail ou comprar um produto

Caminhos de conversão: O terceiro estágio do Funil de marketing, quando os profissionais de marketing capitalizam o interesse que as pessoas já demonstraram

Jornada do cliente: O caminho que os clientes percorrem desde o aprendizado sobre um produto, passando pela resposta às perguntas, até a realização da compra

Mapa da jornada do cliente: Uma visualização dos Touchpoints que um cliente típico encontra ao longo de sua jornada de compra

Frequência: Quantas vezes um indivíduo encontra um anúncio em um determinado período de tempo

Impressões: O número total de vezes que um anúncio aparece na tela das pessoas

Marketing inclusivo: A prática de melhorar a representação e o pertencimento nos Materiais de marketing e publicidade que uma organização cria

Lead: Um cliente em potencial que interagiu com uma marca e compartilhou informações pessoais, como um endereço de e-mail

Busca local: Uma consulta de pesquisa que gera resultados de pesquisa locais

SEO local: Otimização do conteúdo para que ele seja exibido nos algoritmos de busca local do Google

Estágio de fidelidade: O quarto estágio do Funil de marketing, quando os clientes se tornam clientes recorrentes e defensores da marca

Funil de marketing: Uma representação visual do processamento pelo qual as pessoas passam do conhecimento de uma marca até se tornarem clientes fiéis

Omnicanal: A integração ou sincronização de conteúdo em vários canais

Pontos de dor: Problemas que os Clientes querem resolver

Alcance: O número total de indivíduos únicos que encontram um anúncio em seus diferentes dispositivos

Público-alvo: O grupo de pessoas com maior probabilidade de comprar os produtos de uma empresa; geralmente definido como a combinação de personas do cliente

Touchpoint: Qualquer interação que um cliente tenha com uma marca durante sua jornada de compra

Termos e suas definições

Agência: Um parceiro externo que atende às necessidades de marketing digital e publicidade de uma empresa

Business-to-business (B2B): Refere-se a quando as empresas vendem produtos ou serviços para outras empresas (quando as empresas compram umas das outras)

Business-to-business (B2C): Refere-se a quando as empresas vendem produtos ou serviços para consumidores (quando os consumidores compram das empresas)

Consumer-to-business (C2B): Refere-se a quando indivíduos (consumidores) vendem produtos ou serviços para empresas (quando empresas compram de consumidores)

Consumer-to-consumer (C2C): Refere-se a quando indivíduos (consumidores) vendem produtos ou serviços a outros consumidores (quando os consumidores compram uns dos outros)

Canal digital: Qualquer método ou plataforma de comunicação que uma empresa possa usar para atingir seu público-alvo on-line

Marketing digital: A prática de alcançar consumidores on-line por meio de canais digitais com o objetivo de transformá-los em clientes

E-commerce: A compra e venda de bens ou serviços usando a Internet

Marketing de engajamento: (consulte o **marketing de experiência**)

Marketing de experiência: O processo de incentivar os consumidores a não apenas comprar uma marca ou produto, mas também a experimentá-lo

Marketing de influenciadores: O processo de recrutar pessoas influentes para endossar ou mencionar uma marca ou produto para seus seguidores nas mídias sociais

Interno: Dentro de uma única empresa

Marketing de mídia social: O processamento de criação de conteúdo para diferentes plataformas de mídia social para impulsionar o engajamento e promover um negócio ou produto

Habilidades transferíveis: Habilidades de outras áreas que podem ajudar alguém a progredir em uma carreira em marketing

Revisão #: contagem de revisões

Criado: duração de tempo por usuário

Atualizado: duração de tempo por usuário