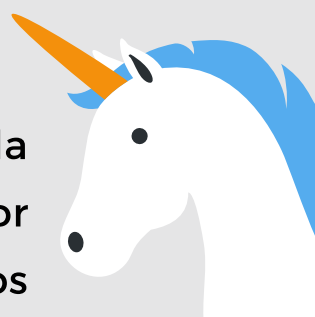


Marketing Digital

1

ALGORITMO

É uma sequência lógica, finita e definida de instruções que são responsáveis por transformar as perguntas dos usuários em respostas em suas buscas.



2

ANALYTICS

É a ação de mensurar, coletar, analisar e reportar os dados da Internet, com o propósito de entender e melhorar a usabilidade dos usuários e melhorar os resultados das ações em seu site e outros canais digitais.



3

BOFU (BOTTOM OF THE FUNNEL)

Sigla para Fundo de Funil - estágio final do processo de venda, quando o Lead está próximo a se tornar um cliente, pronto para a compra. Os materiais de fundo de funil devem mostrar ao potencial cliente que a sua opção é a melhor possível para o caso dele.



4

BOUNCE RATE

É a taxa que indica quantas pessoas entram na sua página e saem rapidamente sem interagir e navegar.



5

BUZZ MARKETING

É uma estratégia que busca gerar uma discussão positiva sobre alguma marca, produto ou serviço. Muitas empresas buscam parcerias com influenciadores digitais de determinado segmento para provocar essa discussão.



6

CAC - CUSTO DE AQUISIÇÃO DE CLIENTE

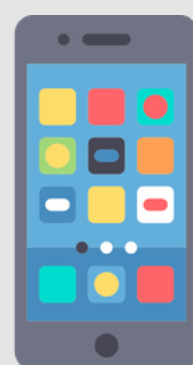
É o custo de aquisição por clientes, ou seja, com base no cálculo realizado é possível mensurar quanto a empresa gasta para conseguir clientes. Dessa forma é possível limitar o orçamento das campanhas de marketing impedindo que a empresa gaste mais do que o retorno que aquela ação irá gerar.



7

CONVERSÃO

Acontece quando alguém cumpre o objetivo da sua página, ou seja, compra algum produto/serviço ou faz download de algum material.



8

CPA - CUSTO POR AQUISIÇÃO / AÇÃO

É uma das formas de pagar um anúncio patrocinado. Nesse caso o anunciante paga somente quando o objetivo final de sua campanha é atingida, ou seja, uma concretização de uma venda, um download, entre outros.



9

CPC - CUSTO POR CLIQUE

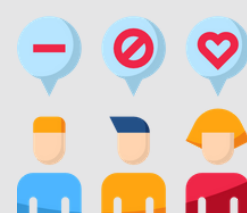
É uma das formas de pagar um anúncio patrocinado, ou seja, o anunciante paga a cada vez que alguém clica no link. Também conhecido como custo por clique.



10

CRM - GESTÃO DE RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

É um sistema de gestão de relacionamento com o cliente, ele mantém os cadastros, histórico de atendimento e outras informações relevantes.



11

CPM - CUSTO POR MIL

É uma das formas de pagar um anúncio patrocinado. Nesse caso o anunciante paga a cada mil vezes que o anúncio é exibido.



12

CRO - OTIMIZAÇÃO DA TAXA DE CONVERSÃO

Consiste em buscar converter os visitantes em clientes.



13

CTA - CHAMADA À AÇÃO

É um convite para que o usuário realize novos passos na sua página, após ele ter interagido com o seu conteúdo. É extremamente importante que o seu CTA seja atrativo e irresistível para convencer as pessoas de que a sua oferta vale a pena.



14

E - BOOK

Na tradução literal, é livro eletrônico. No contexto do marketing, é um material educativo sobre algum assunto da área de atuação de uma empresa. São mais densos que posts em blogs e devem explorar mais a fundo o tema proposto.



15

FUNIL DE VENDAS

Tratar cada “cliente” de acordo com a sua fase dentro da sua empresa, assim você consegue criar um conteúdo mais direcionado e apropriado para cada perfil.



16

GROWTH HACKER

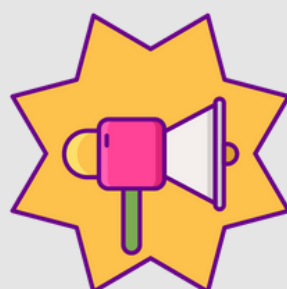
Cargo totalmente focado em gerar crescimento rápido na aquisição de clientes. Envolve diferentes setores da empresa (marketing, produto, etc.), testa diversos canais e meios para aumentar a base de clientes.



17

INBOUND MARKETING

É o marketing de atração, ou seja, você precisa criar um conteúdo que seja interessante e relevante para o seu público, assim você conquistará a sua atenção.



18

KPI - INDICADOR CHAVE DE DESEMPENHO

Possibilitam uma visão mais profunda das oportunidades e dos problemas que a empresa pode se deparar.



19

LANDING PAGE

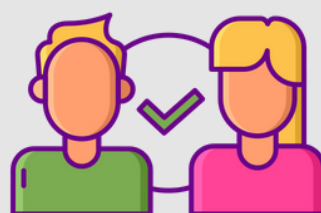
É uma página dedicada exclusivamente a uma oferta do seu produto ou serviço em troca de algo, como por exemplo: dinheiro ou a realização de um cadastro.



20

LEADS

É todo potencial cliente do seu negócio



21

LINK BUILDING

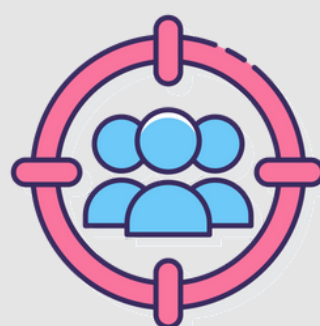
É a prática de colocar links para outros artigos relacionados ao tema no qual você está tratando. Isso faz com que o leitor fique mais tempo na sua página e logicamente aumenta a sua credibilidade nos mecanismos de pesquisas.



22

LTV - VALOR VITALÍCIO DO CLIENTE

É uma média da quantia total que se pode esperar receber dos clientes até que eles deixem de usar o produto ou serviço



23

MARKETING VIRAL

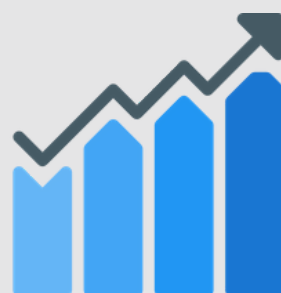
São campanhas realizadas que se espalham rapidamente, como um vírus, e fazem sucesso espontaneamente.



24

MÉTRICAS

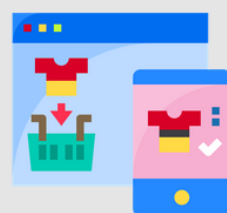
Servem para medir os resultados de uma estratégia, ou seja, possibilitam a análise de dados mais precisos.



25

NEWSLETTER

É um email informativo que aborda diferentes assuntos de interesse do cliente. Ao contrário de e-mails promocionais, a mensagem não foca em ofertas específicas e sim na aproximação com o público alvo.



26

NPS - NET PROMOTER SCORE

É uma metodologia que mede o grau de satisfação dos usuários com a sua empresa. Geralmente utilizam a pergunta: "de 0 a 10 quanto você indicaria essa empresa?".



27

OUTBOUND MARKETING

Investe em formatos de publicidade no dia a dia do possível cliente, como aqueles anúncios que aparecem antes de vídeos, telemarketing, e-mail marketing, banners, links patrocinados, pop-up e anúncios.



28

PAGEVIEWS

São as visualizações de páginas de um site. Atenção: pageviews são diferentes de visitas. Para ficar claro: em uma visita, você pode ter mais de um pageview numa mesma página, isso vai apenas depender de quantas vezes o usuário entrou nela.



29

PERSONA

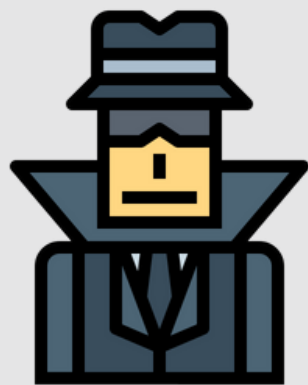
É a representação do seu cliente ideal, baseado nas pesquisas dos seus clientes atuais, para te guiar nas suas estratégias de marketing.



30

REMARKETING

Exibição de anúncios após a visita de um usuário a um site. Exemplo: uma pessoa entra numa página de serviços de Internet e depois disso, ao visitar outros sites, aparecem anúncios dessa mesma empresa nos banners de publicidade. Essa “perseguição” acontece pela instalação de cookies no computador do usuário. Retargeting é o nome da prática e remarketing é o nome que o Google deu ao seu serviço de retargeting.



31

ROI - RETORNO SOBRE INVESTIMENTO

É o retorno sobre o investimento. Com ele é possível você avaliar se o seu investimento em marketing está sendo revertendo em lucro ou não.



32

SEM - SEARCH ENGINE MARKETING

O SEM é um conjunto de estratégias de marketing com o objetivo de promover um site nas páginas de resultados dos buscadores, como Google, Yahoo, etc. Geralmente o SEM é dividido entre SEO (otimização para o site aparecer na busca orgânica) e anúncios em Links patrocinados, como o Google Adwords.



33

SEO - SEARCH ENGINE OPTIMIZATION

É a otimização para motores de busca, ou seja, ele ajuda no posicionamento das páginas nos sites de pesquisa.



34

SLA - SERVICE LEVEL AGREEMENT

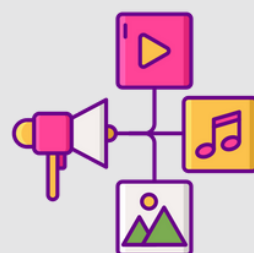
Com a união da equipe de marketing e de vendas (Smarketing) torna-se necessário um documento no qual estabeleça as responsabilidades de cada equipe. Portanto, o SLA é um documento que define as responsabilidades da equipe de marketing e a de vendas.



35

SMARKETING

É a união da equipe de marketing e de vendas em busca dos melhores resultados empresariais.



36

SQUEEZE PAGE

É o modelo de Landing Page focado na captação de emails.



37

TESTES A/B

Testa diferentes abordagens e verifica como você consegue converter mais clientes na sua página.



38

TRÁFEGO ORGÂNICO

É o fluxo de visitantes que chegam ao seu perfil sem que você tenha pago por algum tipo de divulgação. Por exemplo: quando o público te encontra por meio de pesquisas realizadas ou pelo compartilhamento de um amigo.



39

UX - EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO

Considera a interação do usuário com alguma página, produto ou serviço cuja percepção rege como resultado algo positivo ou negativo.



40

WEBINAR

Conteúdo disponibilizado para o público em formato de vídeo (abreviação de seminário Web). Pode ser uma aula, palestra, um debate, entre outras opções. Pode ser exibido ao vivo ou gravado.



Acompanhe os nossos perfis e fique por dentro das novidades.

 @sebraenodf

 @sebraenodf

 Sebrae no DF

 Sebrae no DF

 Sebrae DF

 61 3362 1701