



# GLOSSÁRIO DO MARKETING DIGITAL

**Conheça as principais  
palavras desse universo.**

*“Precisamos fazer o briefing para não  
perder o nosso deadline e se tudo der certo,  
eu faço um follow up naquele cliente”.*

**envox**

**Quem é da área do **Marketing Digital** já está, mais do que, acostumado com tantos termos e palavras que são usados no cotidiano.**

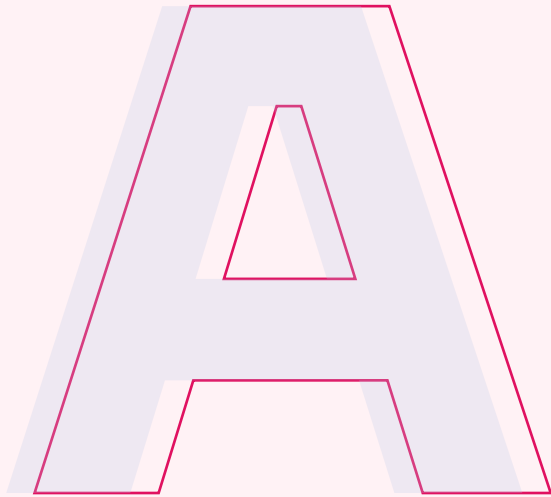
**Outbound? Leads quentes ou frios?** Para quem não é da área, isso parece até um novo idioma, sem falar nas inúmeras siglas e palavras da língua inglesa que nós utilizamos.

Mas calma, estamos aqui para te ajudar a entender e não ficar com mais nenhuma dúvida!

Criamos um **Glossário do Marketing Digital** com tudo o que você precisa saber desses termos, onde aplicá-los e de onde surgiram.

É um material bacana e educativo que certamente merece sua atenção, mas principalmente, que seja compartilhado. Então, não esqueça de enviar o link para um amigo seu baixar e ler também!





## Adwords

É como se chama o serviço de publicidade do Google. É usado para veicular e gerenciar campanhas de anúncio de uma determinada marca.

## AIDA

É o processo de conversão seguindo as etapas:

**A**tenção;

**I**nteresse;

**D**esejo;

**A**ção.

## Alternative text (Alt text)

Faz parte do código HTML e é o texto utilizado para descrever uma imagem, ou seu contexto na web.

## Anchor text

São aqueles textos em azul e sublinhados, do Google, que ajudam as ferramentas de busca entenderem o melhor lugar para o conteúdo.

## API

Sigla para Application Programming Interface, é um conjunto de ações que possibilita que dois softwares se comuniquem entre si, ou seja, um deles fornece o informações e serviços que podem ser utilizados pelo outro, mesmo sem o conhecimento de implementação do software.

## Automação de Marketing

São **mecanismos que permitem a execução de ações de marketing digital**, de forma automatizada para **gerar mais resultado em menos tempo**. Pode ser usada em vários canais, conforme a personalização e o direcionamento da sua mensagem.

## Autoridade da página

É o quanto os buscadores, Google; Yahoo ou Bing, identificam que o seu site é autoridade em seu segmento, ou seja, os usuários conseguem chegar até você, com frequência, através de SEO e Blog.

## Autoridade do site

Assim como o tópico anterior, se trata dos sites que parecem mais relevantes para os buscadores na internet.





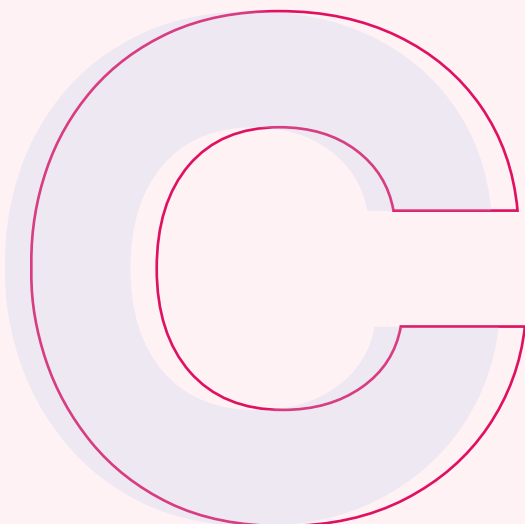
## Blog

O blog é uma página na web atualizada, ou não, com frequência. Geralmente faz parte de um site e funciona com publicações de textos e/ou notícias.

De acordo com a quantidade de clique o buscador pode entender que o site é relevante por conta da quantidade de acessos em seu blog.

## Busca orgânica

São as pesquisas que realizamos diariamente de forma espontânea, pode ser dicas no Google, um perfil nas redes sociais, um produto/serviço que ouvimos falar, entre outras coisas.



## CAC

**Custo de aquisição de cliente** - É uma métrica sem dúvidas muito importante para qualquer empresa. Serve para saber quanto está sendo gasto por cada cliente.

## Conversão

Quando o **potencial cliente executa uma ação desejada pela empresa**. Exemplo: se cadastrar em um formulário, realizar um teste, fazer uma compra, entre outras.

## Cookies

São arquivos simples inseridos no navegador do usuário quando ele busca um site, são dados básicos como o IP, preferência de idioma etc.

## CPC

**Custo por clique** - É o custo determinado pelas plataformas de publicidade paga por cada clique em anúncios patrocinados. uma compra, entre outras.

## CRM

É a sigla Customer Relationship Management (gerenciamento e relacionamento de clientes). São **softwares de gestão de clientes onde é possível arquivar informações, organizar e usar como se fosse uma agenda organizada com várias informações sobre aquele cliente**.

## CRO

É a sigla para Conversion Rate Optimization (otimização e taxa de conversão). **Estratégia usada para aumentar os visitantes que fazem as ações desejadas no site de uma marca.**

## CSS

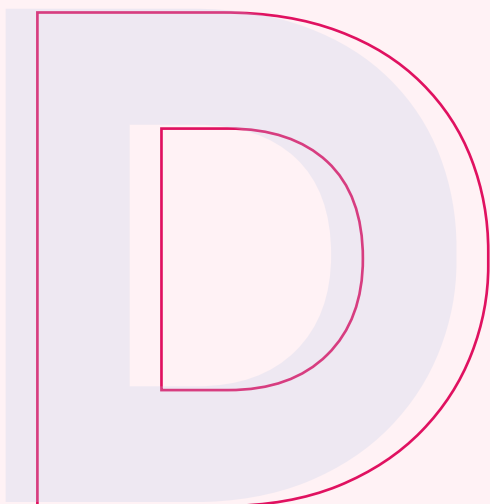
É a sigla para Cascading Style Sheets, é uma linguagem utilizada para fazer um modelo de apresentação das páginas do site, com cores, layout, fonte, etc.

## CTA

É a sigla para call-to-action, ou seja, chamada para a ação. São **comandos inseridos no site, copy e conteúdo, convidando o usuário e reforçando o comportamento interno dele para que realize a ação que a empresa deseja conduzi-lo.**

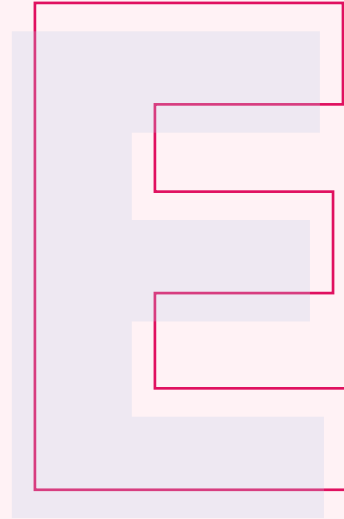
## CTR (Taxa de clique)

A sigla click through rate é o número de cliques dividido pelo número de impressões. É usado para mensurar os resultados das publicidades pagas.



## Domínio de site

É o principal endereço do website onde fica localizada a raiz de todas as páginas.



## E-book

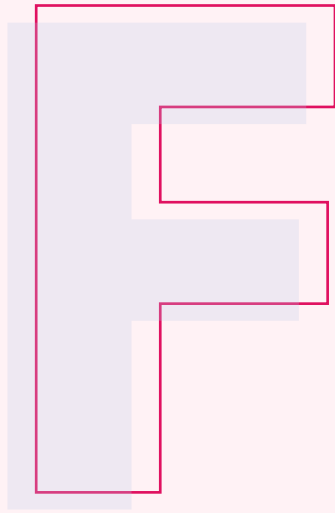
É um livro eletrônico, como este, possui páginas diagramadas e com conteúdos relevantes, é considerado uma espécie de material rico, que pode ter um cunho informativo ou interativo.

## Edge Rank

É o nome dado ao **algoritmo do Facebook que determina a relevância da publicação dentro da rede social**, e qual delas irá aparecer mais no feed de notícias de cada usuário.

## Error 404

Essa mensagem aparece quando o servidor informa que não conseguiu encontrar a página que foi buscada.

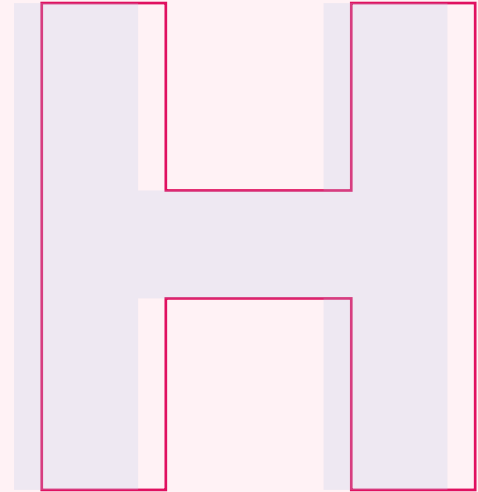


## Funil de Vendas

É representado por uma pirâmide invertida dos diferentes estágios em que um lead se encontra, de acordo, com a fase que eles estão na jornada de compra.

## Growth Hacker

Estratégia em que, através de hipóteses e estratégias, o profissional cria soluções para crescimento rápido na aquisição de novos leads interessados.



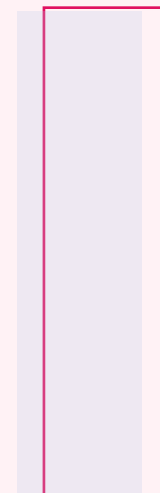
## Hyperlink

Um conteúdo possível de clicar em uma página que leva para outra página, site ou até mesmo outra parte do site que pode ser clicada, podendo ser um texto ou botão que leva a uma ação.



## Geração de Leads

Processo para identificar uma, ou mais, pessoas interessadas no seu produto/ serviço.

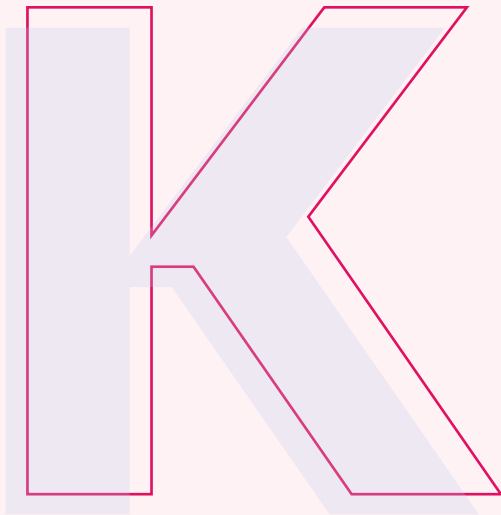


## Inbound Marketing

Conjunto de estratégias focada em atrair e converter clientes, utilizando marketing de conteúdo, estratégias de SEO e estratégia nas redes sociais.

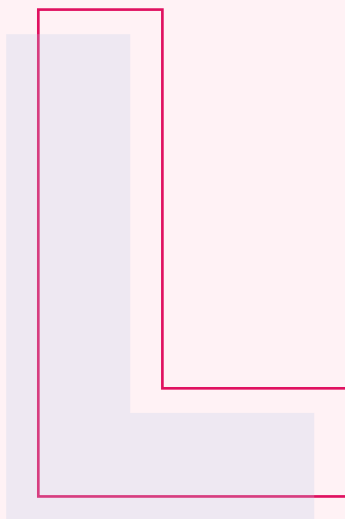
## Inside Sales

Chamamos de Inside Sales, profissionais que prospectam novos clientes de forma on-line.



## KPI

Sigla para Key Performance Indicators são os indicadores de performance para mensurar metas estabelecidas em uma estratégia digital.



## Landing Page

É uma página com informações sobre um tema, seja produto ou serviço, focada em converter clientes. Geralmente são usadas para captar dados como: nome, telefone, e-mail, interesses, entre outros.

## Layout

É o desenho estruturado de uma página, pode variar muito de acordo com a criatividade de quem desenvolveu o site ou até mesmo do conteúdo ali inserido.

## Lead

É uma pessoa que demonstrou leve interesse no seu produto/serviço, por meio de um primeiro contato. Pode ser por meio de uma visita em seu site, mensagem nas redes sociais, contato por telefone, e assim ser trabalhado estrategicamente pela empresa para se tornar um cliente.

## Lead Scoring

Algoritmo que acompanha e mensura pessoas interessadas no seu negócio, qualificando-o em um lead de alto potencial para fechar uma venda.

## Link Building

É o processo de obter mais links externos para o seu site com o objetivo de melhorar as ferramentas de busca dele.

## Links externos

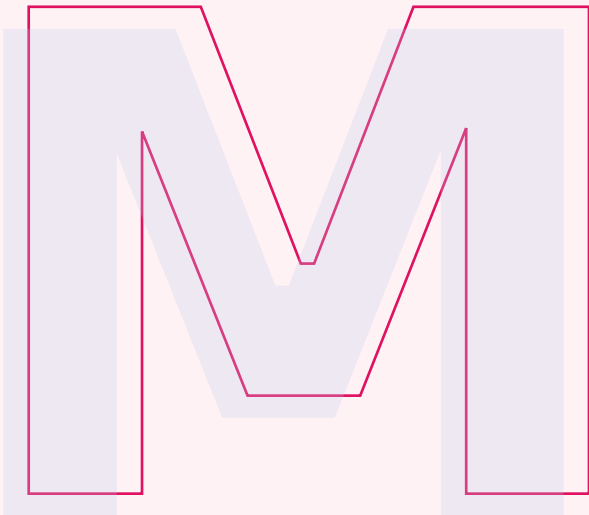
São links que direcionam o usuário para páginas de um site de domínio diferente.

## Links internos

São os links, dentro do seu site, que direcionam para outra página do mesmo domínio.

## Long Tail Keyword

São as palavras-chave de cauda longa, ou seja, termos mais específicos e menos concorridos na busca orgânica e em leilões de palavras-chave de tráfego pago.



## Marketing de Conteúdo

São conteúdos que tem como objetivo, entregar para o público-alvo materiais relevantes e educativos.

## Meta descrição

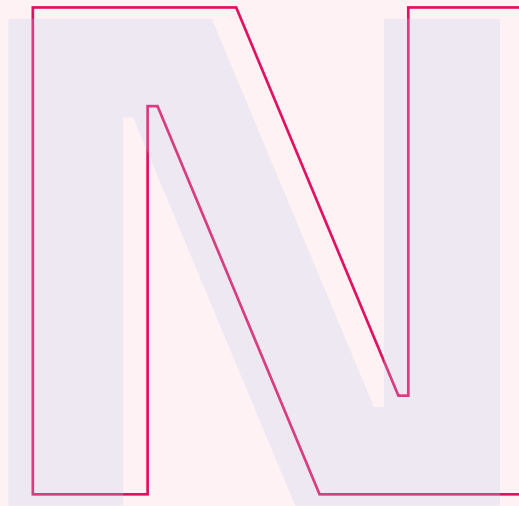
É a descrição breve de uma página que aparece nos resultados das páginas de busca.

## Metadados

São os dados que falam para as ferramentas de pesquisa sobre o que se trata um site ou página.

## Mobile

Termo usado para se referir a celulares ou outros dispositivos móveis.



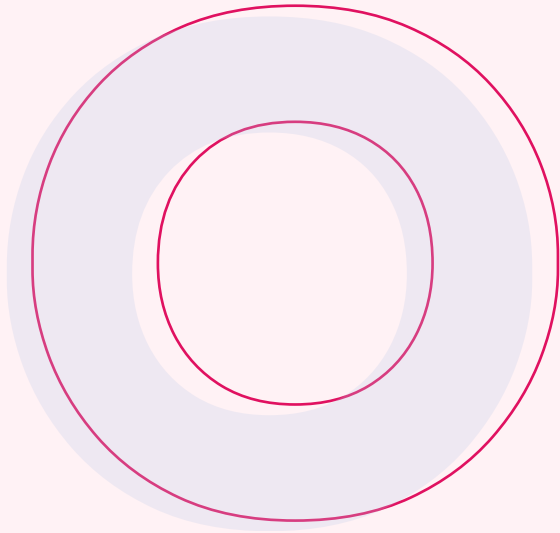
## No follow

É um atributo posto em links para que não possam ser rastreados pelas ferramentas de busca, de modo que não transmita muita autoridade para a página de destino.

## Nutrição de Leads

É uma das técnicas de automação de marketing para o envio de uma sequência de e-mails, após um evento específico, que tem como principal meta conduzir o lead pelo funil de vendas e deixá-lo mais próximo de realizar uma compra.





## Off page

Basicamente é tudo o que se refere ao seu site, fora dele. Mas que de alguma forma influenciam no posicionamento dos resultados de buscas como, por exemplo, links de direcionamento.

## On page

São elementos que estão dentro da página e que influenciam no resultado de buscadores, como page title, headings e atributo alt em imagens.

## Outbound Marketing

São as técnicas tradicionais que as empresas usam para “empurrar” os seus produtos aos consumidores. Alguns exemplos desse tipo de estratégia são: outdoor e televisão.



## Page title

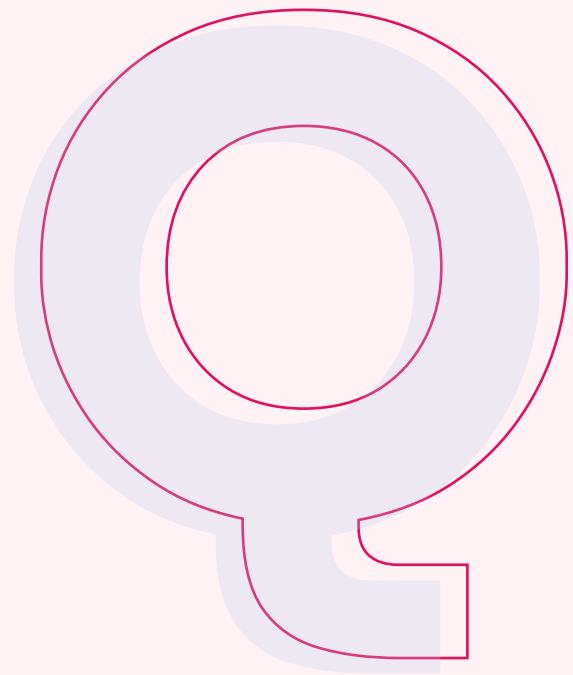
É o texto que abre na aba do próprio navegador, e o Google entende como uma linha de destaque na página de resultados inicial.

## Pagerank

É um sistema de ranqueamento de páginas, desenvolvido pelo próprio Google, que mensura a qualidade de sites em uma escala de 0 a 10, baseado em seus conteúdos.

## Pageviews

São números de acessos do seu site, ou seja, quantidade de vezes que ele foi visitado em algum navegador.



## Qualificação de leads

Lembra lá no início que falamos de leads quentes e frios? Pois é. A qualificação serve para mensurar o potencial de pessoas interessadas em seu negócio, ou seja, quanto maior o interesse, maiores chances de fechar uma venda.



## Rede de Display do Google

Alcançando 90% dos usuários do mundo inteiro, rede de Displays do Google, é uma ferramenta usada para veicular campanhas pagas em formato de vídeo e apps.

## Remarketing

São campanhas direcionadas para pessoas que, de alguma forma, tiveram contato com a sua marca e, eventualmente, não fecharam a compra.

## ROI

Sigla para Return on Investment ou como é conhecida: retorno por investimento feito pela empresa, especificamente, na área de marketing.



## Segmentação de Leads

Ação para dividir em grupos pessoas interessadas em seu negócio. Podem ser separados de acordo com interesses, idade, cidade, formações, entre outros critérios, para que a comunicação seja usada de maneira estratégica e assertiva.

## SEM

A sigla Search Engine Marketing é um conjunto de estratégias de marketing que tem o objetivo de promover um site nas primeiras páginas de resultados do buscador.

## SEO

Search Engine Optimization é o estudo que visa melhorar o ranqueamento e a otimização do conteúdo de um site, de forma orgânica, ou seja, palavras-chaves que facilitem o usuário ir de encontro com o seu conteúdo.

## Sitemap

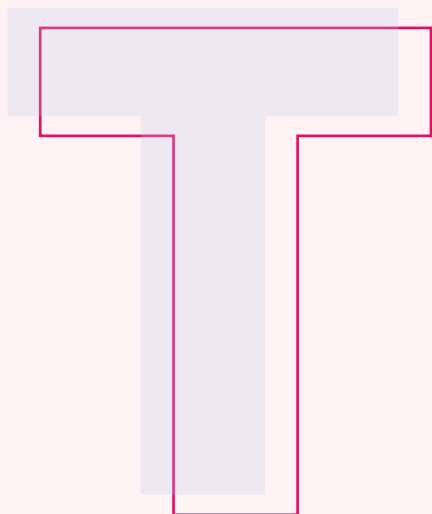
É uma espécie de mapa onde ficam listados os endereços para acessar as páginas de um site. Sitemaps HTML são utilizados para visitantes navegarem.

## Soft bounce

É a falha na entrega de e-mails por um motivo temporário, como por exemplo: caixa de e-mails cheia.

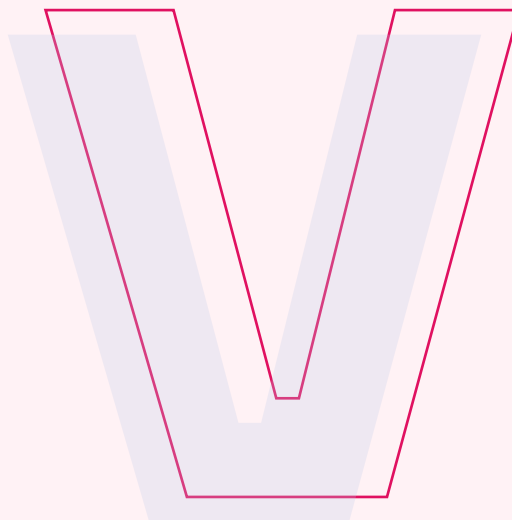
## Squeeze page

É um tipo de página de captação de leads, que tem como principal foco a captação de e-mails.



## Tráfego Pago

São anúncios pagos exibidos em destaque nas redes sociais ou no Google, com foco em atrair mais pessoas interessadas no seu produto/serviço.



## Visita

É quando o usuário realiza uma visita em seu website ou página.

## Visitante

É a pessoa que acessa o seu site e realiza algumas ações dentro dele.

## Taxa de conversão

Porcentagem de visitantes que completaram uma ação. Lembra da Call-To-Action?

Taxa de conversão é usada para mensurar quantas pessoas avançaram na jornada de compra.

## Teste A/B

É uma utilização de duas versões de um anúncio ou página, no intuito de testar qual irá performar melhor. Por exemplo, se você testa uma página ou formulário com 9 campos para preencher, cria outra com 6 para testar qual delas tem uma aderência maior do seu público. Assim, você investe a sua verba maior de forma inteligente e sem desperdiçar o seu dinheiro.



## Web analytics

É o ato de mensurar, quantificar e qualificar os dados da internet, a fim de entender o comportamento e perfil de determinado usuário.

## Webinar

Conteúdo feito em formato de vídeo e que pode ser disponibilizado para o público. Exemplo: aula, palestra, debate etc.



Agora que você já conhece o alfabeto do Marketing Digital é importante saber que, assim como em outras áreas, a comunicação é uma que está em constante mudança e atualizações. São novas ferramentas, novas plataformas e novos métodos e teorias para serem aplicados, é crucial que você esteja se atualizando constantemente.

Embora existam diversas siglas e termos, nem todos você irá ter contato ou utilizar no seu dia, mas é interessante você saber.



Se você está querendo fazer uma imersão no Marketing Digital, significa que você já está um passo à frente do mercado, pois já entende a importância que o ele tem para o mundo dos negócios e qualquer empresa.

Por isso, se você quer gerar leads e melhorar a comunicação da sua marca, criar um posicionamento e construir um relacionamento com o seu público, conte com uma **Agência Especialista em Resultados**.

**Aqui, na Envox, temos um time completo e pronto para gerar resultados e alavancar o seu negócio.**

**E aí, vamos juntos construir sua estratégia de sucesso?**

**envox**

ENVOX.COM.BR