



escola
britânica de
artes criativas
& tecnologia

Marketing Digital



GLOSSÁRIO



Introdução ao marketing digital

- **Conheça a origem do marketing**
- **Compreenda os dados de mercado**
- **Identifique áreas e processos**
- **Estabeleça metas**
- **Defina estratégias**



Dica: para encontrar rapidamente a palavra que procura aperte o comando CTRL+F e digite o termo que deseja achar.



Conheça a origem do marketing



Conheça a origem do marketing

Glossário

● **Análise Swot**

Ferramenta para análise de cenários internos e externos de uma empresa, que avalia seus pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças, a fim de definir estratégias.

● **Compostos de marketing**

Conjunto de ferramentas utilizadas pelo marketing para a definição e execução de estratégias, composto pelos quatro Ps: produto, preço, promoção e praça.

● **Era dos produtos**

Período histórico em que as empresas se concentravam na produção em massa de produtos padronizados, sem levar em conta as necessidades e desejos dos consumidores.

● **Marketing 1.0**

A era dos produtos em que as empresas simplesmente vendiam produtos aos consumidores sem personalizá-los.



Conheça a origem do marketing

Glossário

Marketing 2.0

A era da informação em que as empresas começaram a se concentrar no cliente entendendo suas necessidades e desejos.

Marketing 3.0

A era do valor em que as empresas visavam tornar o mundo um lugar melhor incorporando conceitos sustentáveis em seus produtos e serviços.

Marketing 4.0

A era do marketing digital em que as empresas utilizam vários canais e plataformas digitais para promover seus produtos ou serviços.



Compreenda os dados de mercado



Compreenda os dados de mercado

Glossário

• **Aluguel de audiência**

Estratégia de pagar para acessar a audiência de outra pessoa ou plataforma, como patrocinar um influenciador digital ou anunciar em uma plataforma de streaming.

• **Canais de comunicação**

São os meios utilizados para se comunicar com o público-alvo, como TV, rádio, mídias sociais, e-mail marketing, entre outros.

• **Comportamento do consumidor**

É o estudo de como os consumidores tomam decisões de compra e como eles são influenciados por fatores internos e externos.



Compreenda os dados de mercado

Glossário

● **Conversão**

É o objetivo final de uma campanha de marketing, que é levar o consumidor a realizar uma ação desejada, como comprar um produto, preencher um formulário ou se inscrever em uma lista de e-mail.

● **Marketing digital social**

Estratégia de promover produtos ou serviços por meio de plataformas de mídia social, como Facebook, Instagram e Twitter.

● **Marketing de interrupção**

Estratégia de interromper o que o consumidor está fazendo para promover um produto ou serviço, como anúncios em pop-up, comerciais de TV, entre outros.

● **Mensuração de resultados**

Prática de avaliar e medir os resultados de uma campanha de marketing para entender o que funcionou e o que precisa ser melhorado.



Compreenda os dados de mercado

Glossário

• **Posicionamento de marca**

Estratégia de criar uma imagem específica para a marca na mente do consumidor, diferenciando-a dos concorrentes.

• **Potencial de compra**

Capacidade que um indivíduo, grupo ou mercado tem de adquirir um determinado produto ou serviço.



Identifique áreas e processos



Identifique áreas e processos

Glossário

● **Call to action (Chamada para ação)**

Momento em que uma empresa sugere ao cliente uma ação a ser realizada, como comprar um produto, se inscrever em uma newsletter ou compartilhar uma publicação.

● **Estratégias de divulgação**

Ações utilizadas para promover um produto ou serviço, aumentar a visibilidade da marca e gerar demanda. Inclui táticas de publicidade, promoção, relações públicas e marketing de conteúdo.

● **Debriefing (Esclarecimento)**

Análise realizada após a conclusão de um projeto de marketing, com o objetivo de avaliar o desempenho e identificar oportunidades de melhoria para projetos futuros.



Estabeleça metas



Estabeleça metas

Glossário

Segmentação

Divisão de um mercado em subgrupos de consumidores que têm necessidades, comportamentos ou características semelhantes.

Proposta de valor

Refere-se ao que uma empresa oferece aos seus clientes que a diferencia de seus concorrentes.



Defina estratégias



Defina estratégias

Glossário

Bumper

formato de anúncio de vídeo curto, geralmente com duração de seis segundos ou menos.

Formato de anúncio

Refere-se à maneira como um anúncio é apresentado ao público, como banner, texto, vídeo etc.

Boas práticas

Estratégias e técnicas que são consideradas eficazes e éticas na realização de campanhas de marketing.



Bons estudos!

