



Vocabulário do Marketing Digital

Nesse arquivo apresentarei a “sopa de letrinhas” do marketing digital, um vocabulário que é próprio e que no início pode até parecer difícil, mas, vou te ajudar e você verá que não é um “bicho de 7 cabeças”.

Então aproveite para entender de forma mais simples os termos mais usados no Marketing Digital.

Adwords

É uma palavra diferente e está relacionada ao Universo google, ela é uma ferramenta de publicidade da Google (Google Adwords). Com esta ferramenta é possível criar as campanhas e os anúncios publicitários para que sejam apresentados nas páginas da Google de pesquisa, e a cada dia é uma ferramenta mais e mais usada.

CTA – Call-to-Action

Significa uma “chamada para ação”. São frases e palavras feitas para que os clientes tomem alguma ação desejada pelo produtor de um determinado produto. Podem ser botões, banners ou mesmo textos com links. Em geral, utilizam verbos no imperativo. Exemplos: “clique aqui”; “arraste pra cima”, etc.

Chatbots

A cada dia mais usados, são como “robôs” utilizados para a simulação do atendimento humano através de um chat online. O objetivo da criação dos chatbots é para que os clientes tenham a impressão de que estão sendo atendidos por uma pessoa real e não com um robô, podendo fazer perguntas, interagir e ser respondido no mesmo momento.



Ebook (Livro Digital)

É um livro num formato digital, extensão .pdf, por exemplo. Muitos cursos são vendidos neste formato e pela facilidade de leitura e preço tem uma excelente aceitação.

LEAD

No mercado de Marketing Digital, a palavra **lead** é muito usada, pois significa um potencial **cliente** que demonstra interesse em seu produto ou serviço. E este lead recebendo mais informações sobre o seu produto pode se transformar em cliente.

LTV (Lifetime Value of Customer)

Em português significa o Valor do Tempo de Vida de um Cliente. Está relacionada a principalmente quanto financeiramente um cliente pode “comprar / gastar” dos seus produtos e, quanto maior o LTV significa que o cliente comprou mais produtos seus.

ROI (Return on Investment)

Em português significa o Retorno sobre Investimento. É a razão entre o dinheiro ganho e o que foi investido em uma determinada ação de Marketing.

SEO (Search Engine Optimization)

Em português significa Otimização das Ferramentas de Busca. Na prática é o conjunto de técnicas, estudos e métodos que visa melhorar o posicionamento das páginas de um site em mecanismos de busca como o Yahoo, Google, etc.

Tráfego orgânico



É o tráfego no qual você não precisa investir dinheiro para trazer um lead para a sua oferta, exemplo um post no Instagram ou mesmo uma estratégia de C.C.D. (Curtir + Comentar + Direct), quando alguém usa essa estratégia para contatar um lead e apresentar uma oferta, está fazendo o trafego orgânico.

Tráfego pago

É o tráfego no qual você precisa investir dinheiro para trazer um lead para a sua oferta, exemplo uma parceria paga com um influencer ou um anuncio pago no Instagram. São estratégias comuns de trafego pago.

Webinar

É uma aula ou conteúdo em vídeo disponibilizado online. Existem até Webinars em formatos de anúncios, onde voce clica neles, se cadastra e assiste uma aula / apresentação de uma determinado produto e ao afinal é apresentada uma oferta + uma chamada para ação.