

MARCA  
**MILIONÁRIA**

---

# O DICIONÁRIO DO MARKETING DIGITAL

DANIEL  
PENIN

## A

**AIDA:** ATENÇÃO - INTERESSE - DESEJO - AÇÃO;

**ADWORDS:** PLATAFORMA DE ANÚNCIOS DO GOOGLE;

**ALGORITMO:** INTELIGÊNCIA DA PLATAFORMA DE ANÚNCIOS;

**API:** CHAVE DE ACESSO;

**AUTOMAÇÃO:** FERRAMENTAS PARA AUTOMATIZAR.

## B

**B2B:** BUSINESS TO BUSINESS;

**B2C:** BUSINESS TO CONSUMER;

**BACK REDIRECT:** "PÁGINA DE VOLTA";

**BENCHMARKING:** ESTUDO DE MERCADO;

**BLACK HAT:** ESTRATÉGIAS "OBSCURAS";

**BOUNCE RATE:** TAXA DE SAÍDA;

**BRAINSTORMING:** REUNIÃO DE IDEIAS;

**BRANDING:** CRIAÇÃO DE MARCA;

**BRIEFING:** PREPARAR TUDO PARA UMA CAMPANHA;

**BUDGET:** ORÇAMENTO;

**BUZZ MARKETING:** MARKETING DE "BURBURINHO".

## C

**CAC:** CUSTO DE AQUISIÇÃO DO CLIENTE;

**CASE:** CASO DE SUCESSO;

**CAUDA LONGA:** TERMOS ESPECÍFICOS;

**CLOACKER:** FERRAMENTA DE BURLA;

**CONVERSÃO:** AÇÃO;

**CPA:** CUSTO POR AÇÃO;

**CPC:** CUSTO POR CLIQUE;

**CPL:** CUSTO POR LEAD/PESSOA;

**CREATIVO:** ARTE/VÍDEO/IMAGEM;

**CRM:** GERENCIAR O RELACIONAMENTO COM O CLIENTE;

**CRO:** CONVERSION RATE OPTIMIZATION; (OPTIMIZATION: MELHORAR SUA TAXA DE CONVERSÃO);

**CTA:** CALL TO ACTION;

**CTR:** CLICK THROUGH RATE;

## D

**DEBRIEFING:** MOSTRAR ESTRATÉGIA.

## E

**EBOOK:** LIVRO DIGITAL.

## F

**Fee:** TAXA;

**FOLLOW-UP:** ACOMPANHAMENTO;

**FUNIL DE VENDAS:** CAMINHO DO NOSSO CLIENTE.

## G

**GROWTH HACKING:** ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO.

## H

**HTML:** LINGUAGEM DE PROGRAMAÇÃO PARA SITE.

# MARCA MILIONÁRIA

I

**INBOUND MARKETING:** MARKETING FOCADO EM ATRAIR PESSOAS.

K

**KEYWORD:** PALAVRAS CHAVE;

**KPI:** INDICADORES DE PERFORMANCE.

L

**LANDING PAGE:** PÁGINA DE DESTINO;

**LEAD:** POTENCIAL CLIENTE;

**LTV:** LIFETIME VALUE.

M

**MARKET SHARE:** "FATIA DE MERCADO";

**MARKETING DE CONTEÚDO:**

MARKETING NÃO FOCADO EM VENDER;

**MÉTRICAS:** INDICADORES;

**MULTILOGIN:** VÁRIOS COMPUTADORES VIRTUAIS.

N

**NPS:** NET PROMOTER SCORE - NOTA QUE O CLIENTE DÁ PRA EMPRESA.

P

**PAGEVIEWS:** VER A LANDING PAGE;

**PROPOSTA DE VALOR:** DIFERENCIAL;

**PROSPECT:** POTENCIAL CLIENTE.

R

**ROI:** RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO.

S

**SEGMENTAÇÃO:** QUEM QUEREMOS ATINGIR.

T

**TAXA DE CONVERSÃO:** QUANTAS PESSOAS CONVERTEM;

**TESTE A/B:** TESTAR 2 COISAS;

**TRÁFEGO ORGÂNICO:** NÃO GASTA DINHEIRO;

**TRÁFEGO PAGO:** GASTA DINHEIRO.

V

**VANTAGEM COMPETITIVA:** VOCÊ FAZ MELHOR QUE SEU CONCORRENTE;

**VIRALIZAR:** FAZER SUCESSO.

W

**WEB ANALYTICS:** MÉTRICAS DE SITE.

MARCA  
**MILIONÁRIA**

**FAÇA SEU PRÓPRIO DICIONÁRIO**



**DANIEL  
PENIN**