

20 notions à connaître

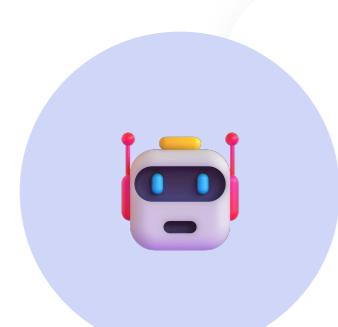
Votre petit lexique marketing





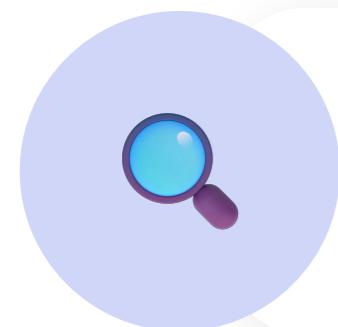
SEO (Search Engine Optimization)

Référencement naturel : levier de visibilité qui comprend toutes les optimisations pour apparaître plus haut dans les résultats naturels Google



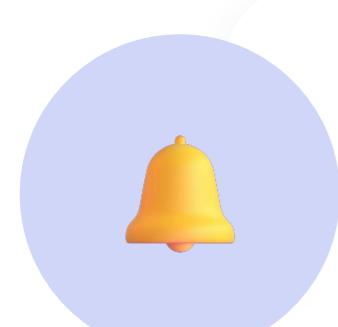
SEA (Search Engine Advertising)

La publicité / les Ads : comprend tous les formats publicitaires proposés par les moteurs de recherche (Google ADS, Bing ADS...)



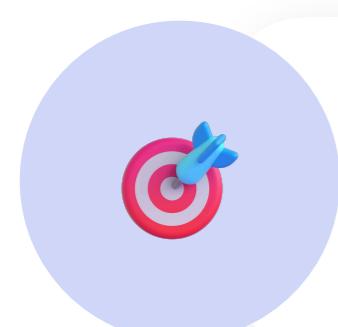
SERP

La page affichée par Google lors d'une recherche (mots-clés, ads, maps, images...)



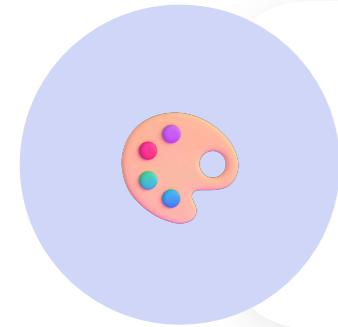
CTA (Call To Action)

Bouton ou message incitant à l'action : "Télécharger", "S'inscrire", "Demander un devis"



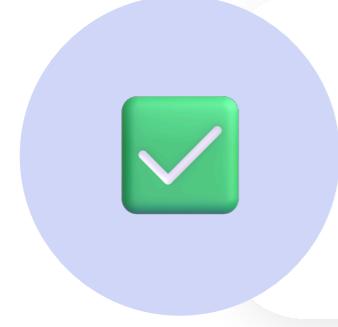
UX (User Experience)

L'expérience globale vécue par l'utilisateur sur un site ou une app



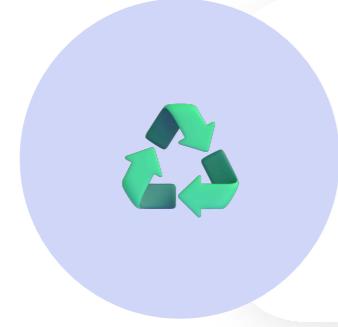
UI (User Interface)

L'interface utilisateur : boutons, couleurs, typographies, mise en page



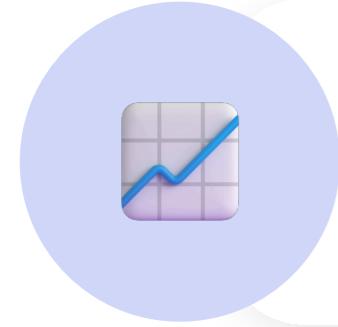
Taux de conversion

Pourcentage de visiteurs qui réalisent une action (achat, formulaire, appel...)



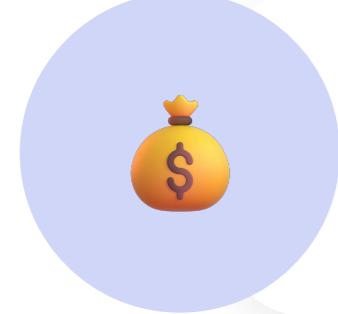
Funnel / Tunnel de conversion

Les étapes entre la découverte d'une marque et la conversion finale



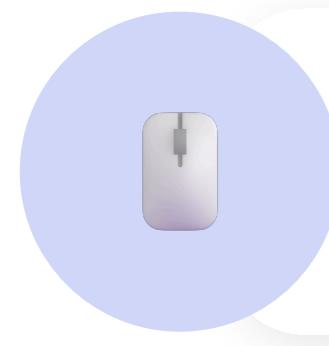
KPI (Key Performance Indicator)

Indicateurs de performance : CPA, ROAS, conversions, clics, impressions...



ROAS (Return On Ad Spend)

Retour sur dépense publicitaire : Revenu généré / budget publicitaire dépensé



CPC (Cost Per Click)

Coût par Clic : Prix payé pour chaque clic dans une campagne publicitaire



CPM (Cost Per Mille)

Coût pour 1000 impressions (Meta Ads, display...)



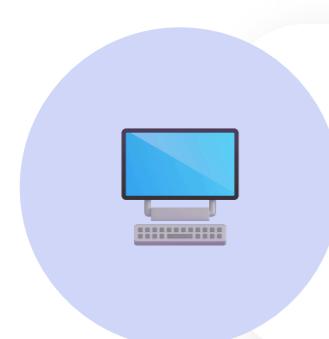
Audience Lookalike

Audience similaire basée sur un comportement ou une liste de clients existants



Pixel / Tag

Petit script installé sur un site pour suivre les conversions ou les comportements utilisateurs.



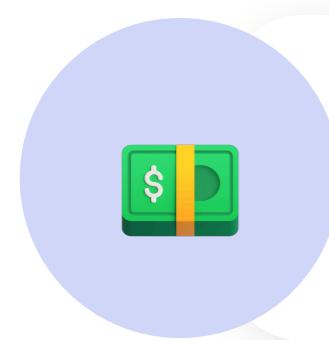
Landing Page

Page d'atterrissement dédiée à une campagne (SEA, SMA, emailing...).



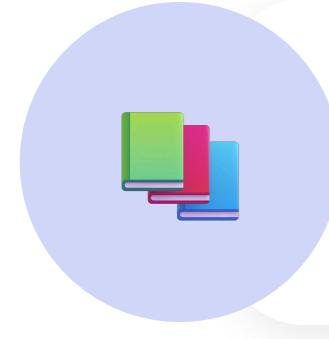
A/B Testing

Tester deux versions d'une page ou d'une annonce pour voir laquelle performe mieux



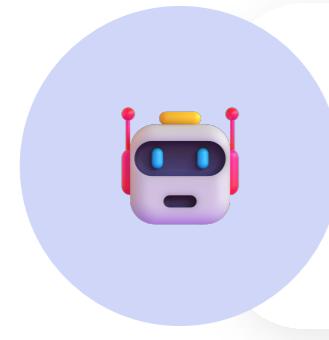
Attribution

Méthode qui détermine quelle action marketing a généré une conversion



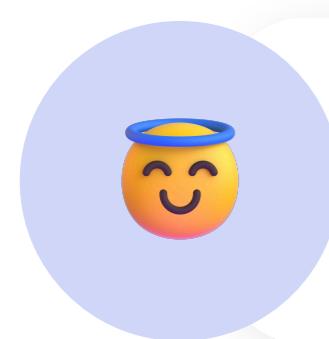
Content Marketing

Stratégie de contenu : blog, vidéos, posts, guides, newsletters...



CRM (Customer Relationship Management)

Outil pour gérer prospects, clients, campagnes et relation commerciale



Social Proof (Preuve sociale)

Éléments qui rassurent : avis, témoignages, notes, badges, chiffres clients...



Kelcible

CROISSANCE DIGITALE

1 Bd Pablo Picasso 49000 Angers
02 72 88 10 95 - contact@kelcible.fr
www.kelcible.fr