

**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'atterrissage 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...







CROISSANCE DIGITALE

1 Bd Pablo Picasso 49000 Angers  
02 72 88 10 95 – [contact@kelcible.fr](mailto:contact@kelcible.fr)  
[www.kelcible.fr](http://www.kelcible.fr)



VOTRE PETIT LEXIQUE MARKETING