



Fiche Pédagogique

LE GLOSSAIRE DU WEB

Above the fold : La partie « above the fold » est la partie immédiatement visible sans scrolling. La position de cette ligne de flottaison varie en fonction de la taille d'écran et de la configuration du terminal utilisé.

L'Affiliation : est le principe d'intégrer sur son site marchand ou à vocation commerciale une publicité d'un des partenaires affiliés au réseau et d'obtenir un pourcentage sur une vente, une visite ou un lead selon le contrat prévu avec celui-ci.

Backlink : est un lien externe pointant vers un site web.

Balises H1, H2, H3 : sont des balises de structurations sémantiques du contenu d'une page web. Les H1 correspondent aux titres, les H2 et H3 doivent appartenir au même thème que le H1 comme une sous-catégorie.

Brick and Mortar : uniquement les entreprises avec des points de ventes physiques.

CPC : système de rémunération au coût par click.

CPM : système de rémunération au coût par mille impressions.

CPL : système de rémunération au coût par lead. (Ex d'un lead : formulaire devis rempli)

CPA : système de rémunération au coût par action. (type d'action défini sous contrat)

Content Marketing : ou marketing de contenu désigne les pratiques qui visent à mettre à disposition des prospects ou clients un certain nombre de contenus utiles ou ludiques.

CRM / GRS : Customer Relation Management ou Gestion Relation Client

Crawler : Exploration des sites et contenus internet.

Click and Mortar : Un click and mortar est un acteur traditionnel avec une boutique physique mais aussi un service en ligne (ex : fnac) en opposition avec les Pure Players : spécialistes de l'internet comme Amazon par exemple.

Favicon : icône d'un site internet.

GAFA : Google, Amazon, Facebook, Apple.

Génération millénals : les Millenials ont un point commun : ce sont des digital natives. Ils ont grandi avec l'évolution des technologies d'information et de communication : ils ont vu naître et sont actifs sur les réseaux sociaux ; ce sont celles et ceux qui utilisent les nouvelles technologies au quotidien. Ils sont également les consommateurs de demain, et c'est la raison pour laquelle les entreprises s'y intéressent tant.

KPI : Key Performance Indicator (Indicateur Clé de Performance) est un indicateur qui permet de vérifier la performance d'une action.

Landing page : ou page d'atterrissage définie la page sur laquelle l'internaute va arriver après son click.

Lead : désigne un contact commercial ex demande de devis, newsletter, formulaire contact.

L'inbound marketing : désigne le principe par lequel une entreprise cherche à ce que ses prospects ou clients s'adressent naturellement ou spontanément à elle en leurs délivrant des informations ou des services utiles. Ex : livre blanc, tutoriel, étude de cas, infographie...

Longue traîne : Stratégie selon laquelle on utilise une série de mots clés moins populaires ou moins recherchés mais dont l'utilisation peut générer un grand nombre de trafic.

Marketplace : Un marketplace ou place de marché est une plateforme qui regroupe différents vendeurs ou fournisseurs moyennant une commission prélevée sur leurs ventes. Ex : amazon, cdiscount.

Netlinking : est l'action de développer des liens backlinks vers un site web afin de le promouvoir. Un des objectifs premiers est de favoriser le référencement naturel.

Référencement : L'ensemble des techniques permettant de positionner un site web dans les SERP et annuaires.

Responsive design : On parle de responsive lorsque le design du site s'adapte au format d'un téléphone ou d'une tablette.

R.O.I : Return On Investment, ou en français retour sur investissement permet de calculer à partir de quand une campagne est rentable ou non.

RTB : Real Time Bidding, publicité personnalisée en temps réel sur le web.

SEA : Search Engine Advertissement ou publicité sur les moteurs de recherche.

SEO : Search Engine Optimization : référencement gratuit ou référencement organique.

SMO : Search Management Optimization. Optimisation sur les réseaux sociaux.

Taux de conversion : Nombre de visiteurs qui deviennent prospects ou clients soit par le biais d'un achat en ligne, d'un téléchargement, ou d'un lead.

Le WWW : World Wide Web ou généralement appelé web.