



**LE LEXIQUE DU WEB
MARKETING ET DE LA
COMMUNICATION
DIGITALE**

***pour les entrepreneurs
débutants***



Bonjour à toi !

Tu te sens perdu face à certains mots que tu entends ?

C'est normal !

Quand on se met à son compte, et que l'on rentre dans le monde merveilleux du web tout un tas de mots apparaissent.

Le monde du digital à son propre jargon qui n'est pas facile à décoder !

J'ai donc créé ce lexique en questionnant des entrepreneures du bien-être. Chacune m'a partagé les mots qui ont été un charabia pour elles.

Site, réseaux sociaux, communication, tu trouveras, classés par ordre alphabétique, les mots souvent utilisés et sur lesquels tu peux bloquer.

Qui suis-je ?



Je suis Delphine Meyer, je suis conseillère en communication digitale, stratégie de communication, réseaux sociaux et e-mailing.

Je t'accompagne, je te conseille et je te forme grâce à des astuces concrètes et applicables tout de suite pour :

- ★ mieux communiquer et faire briller ton business à travers les réseaux sociaux,
- ★ mieux t'organiser et gagner du temps,
- ★ augmenter la visibilité de ton entreprise et attirer à toi les clients qui TE correspondent.

☆ prendre du plaisir à communiquer, car c'est le plus important.

Je vais t'inviter à changer ton regard, tes croyances, tes habitudes sans t'épuiser, ce n'est pas le but !

... Parce que je pense que tu es l'ingrédient numéro 1 de ta communication et que c'est par le cœur que ta comm' doit passer en premier !

... Parce que je pense que toutes les méthodes, stratégies, astuces, tous les outils doivent s'adapter à qui tu es vraiment, et pas l'inverse.

... Parce que je pense que tu es tout à fait capable de bien communiquer sur tes offres, il suffit que tu OSES.

... Parce que je crois que la communiquer sur ton business doit être un plaisir et pas une charge !

Kiffer ta comm' c'est possible !

A

Abonné : c'est une personne qui désire suivre notre actualité et notre contenu. On retrouve souvent ce terme dans les réseaux sociaux et les inscrits à notre newsletter. Tu le retrouves aussi sous le terme Follower.

Accroche : ce qui permet d'attirer l'attention d'un lecteur. Cela peut être une image, du texte, une vidéo, etc.

Adresse IP : C'est un numéro unique permettant de communiquer sur internet, Tout ordinateur en possède un.

Affiliation : c'est un système d'échange entre un annonceur qui crée un produit (affilieur) et diffuseur (affilié ou partenaire), celui qui partage et communique sur le produit de quelqu'un d'autre. Pour chaque vente provenant de son réseau, l'affilié reçoit un pourcentage d'argent, une commission.

Algorithme : Ensemble de règles, de critères et de calculs mathématiques permettant de résoudre un problème de manière logique et obtenir ainsi un résultat attendu. Par exemple Algorithme de Facebook, algorithme de Google.

API : signifie « Applications Programming Interface ». C'est un code permettant de mettre en lien 2 éléments et d'interagir ensemble. Tu trouveras souvent le terme clé API, à mettre sur ton site internet et permettant à certain plug-in de fonctionner sur ton site.

Acquisition : Ensemble des actions permettant "d'acquérir" des abonnés, du trafic, de la visibilité.

Audience : c'est à la fois le nombre et les caractéristiques des personnes qui voient tes publications*.

Auto-répondeur : c'est une plateforme permettant de gérer l'envoi de mails sur ta/tes listes d'abonnés* et d'automatiser l'envoi des e-mails.

Avatar client : c'est le profil de ton client idéal. On l'appelle aussi le public-cible ou persona.

B

Backlink : c'est un lien externe menant à ton site. Ils sont très prisés, car cela permet d'augmenter ton référencement naturel.

Back office : c'est l'arrière-boutique de ton site Web c'est-à-dire c'est la partie non visible par un utilisateur lambda, mais qui te permet de gérer son contenu.

Bannière : bandeau apparaissant sur un site internet. On parle souvent de bannière publicitaire.

Blog : espace sur un site internet dans lequel sont publiés des articles. Souvent personnel, il permet d'augmenter sa visibilité, son trafic et d'asseoir son expertise.

Branding : c'est la stratégie utilisée pour que les personnes se souviennent d'une marque. Ce n'est pas juste un logo ou l'aspect graphique, c'est vraiment une réflexion autour de l'esprit d'une marque. C'est l'identité, l'esprit, l'âme d'une entreprise.



C

Call to action : mot anglais qui signifie simplement “appel à l’action”. Ce terme comprend les phrases, bouton, et tout ce qui incite ta communauté à faire une action particulière.

CGV : signifie conditions générales de vente. Elles permettent d’encadrer et de détailler les règles de vente d’un produit ou d’un service.

Charte graphique : couleurs, polices et formes utilisées sur ton site et tes visuels. Ta charte graphique se retrouve dans toute ta communication et fait partie de ton branding.

Client : personne qui a acheté un de nos services ou produits.

CMS : signifie *content management system*. C’est un gestionnaire de contenu. Cela permet de créer son site internet sans à avoir à faire du code HTML*. Wordpress et Wix sont des CMS.

Code HTML : signifie HyperText Markup Language. C’est un type de langage informatique utilisé pour créer des pages internet.

Communauté : c’est l’ensemble des personnes qui suivent régulièrement ton contenu, et qui interagissent fréquemment avec toi.

Content marketing :

Cookie : fichier inoffensif permettant d’aider à la navigation et à faire certaines actions sur un site, mais aussi permettant de tracer ton passage sur un site.

Copyright : droit déposé sur un contenu permettant d’en protéger l’exploitation.

Copywriting : C’est tout simplement de la rédaction publicitaire. C’est l’utilisation de mots, tournures de phrase, méthodes incitant ton prospect à acheter tes services/produits.

Coworking : c'est le fait de travailler ensemble dans des espaces dédiés à cela, appelé espace de coworking. Très prisé chez les entrepreneurs, ils permettent de s'entre-aider et de sortir de l'isolement.

D - E

Délivrabilité : c'est taux de mails réellement reçus par tes abonnés à ta newsletter. À différencier du taux d'ouverture et de clic.

E-book : C'est le livre visible en ligne uniquement. Les e-book se retrouvent très souvent en lead magnet. (ce que tu lis est un e-book ;-))

Engagement : c'est l'interaction de ton audience avec un contenu. On parle alors de taux d'engagement.

Epingle : visuel associé à un texte que l'on met sur Pinterest.

Evergreen : On dit d'un article de blog, une vidéo, une conférence qu'elle est en Evergreen, tu verras également « Evergreen content ». Ce terme désigne un contenu que tu souhaites mettre en avant et qui perdure dans le temps. Sa spécificité est qu'il est toujours d'actualité. Pour te donner un exemple, tu fais un webinaire, tu peux le mettre en visibilité limitée ou en Evergreen, c'est-à-dire disponible tout le temps.

F

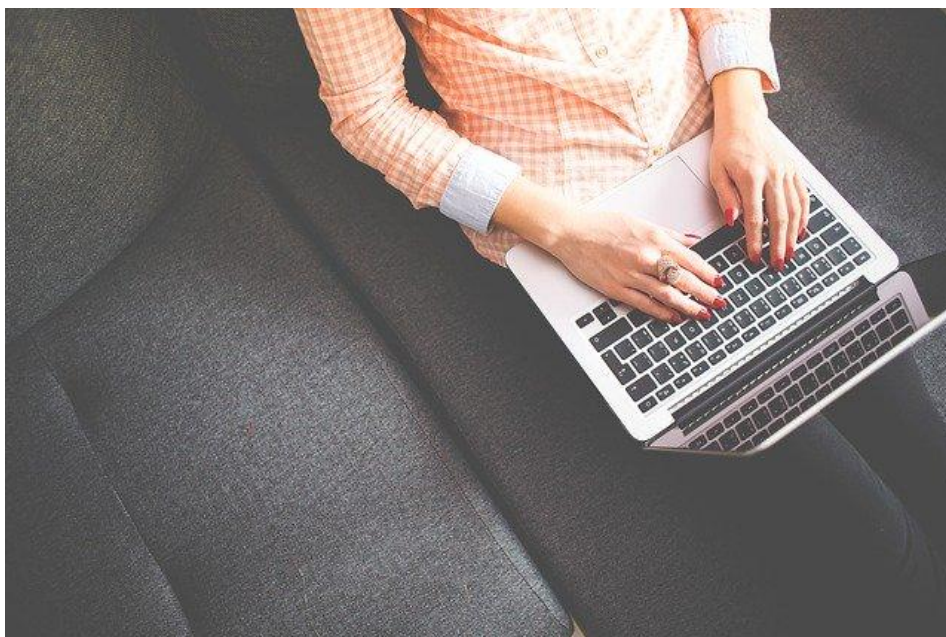
FAQ : Signifie *Frequently Asked Questions*, c'est-à-dire les questions fréquemment posées. Se trouve très souvent sur des pages de vente.

Follower : est une personne qui s'abonne à une de tes pages sur un réseau social. Ce terme est surtout utilisé pour Twitter, mais s'étend sur les autres réseaux. On parle aussi d'abonnés*.

Footer : aussi appelé pied de page, c'est la partie située en bas d'une page web.

Formulaire de capture : c'est un champ à remplir lié à un auto répondeur*. Ce formulaire de capture sert à récupérer les mails et à transformer les personnes visitant la page sur laquelle il se trouve en prospect. On retrouve généralement les formulaires de capture sur des pages de capture, mais également sur des articles de blog, dans un pop-up*. En général il contient le prénom et le mail. Les formulaires de capture doivent être conforme au RGPD*.

Front-office : c'est la partie de ton site qui est vue par tous.



H-G

Gif : Image animée de courte durée

H1-H2-H3 : Grosseur des titres utilisés sur une page d'un site web.

Hashtag : mot utilisé pour décrire le thème de la publication sur les réseaux sociaux*, précédé d'un #. Permet d'augmenter la visibilité et le référencement naturel* de celle-ci.

Header : c'est l'en-tête, la partie supérieure d'un site internet.

Hébergeur web : c'est l'endroit où ton site est hébergé. Plus exactement, c'est une société qui te met à ta disposition un serveur sur lequel ton site est hébergé.

HTTPS : signifie « HyperText Transfert Protocol Secure », il se trouve dans l'URL d'une page et signifie qu'elle est sécurisée. Il s'agit surtout d'une sécurisation technique des données d'un site internet sur ton serveur*.



I- J- L

Inbound marketing : ensemble d'action marketing dites "douces" basée sur la création de contenu pour attirer des visiteurs et les transformer en clients. Le content marketing fait partie de l'inbound marketing.

Infographie : C'est un visuel d'information et de données regroupant image et texte.

Infopreneur : c'est un entrepreneur qui vend son expertise, ses compétences sous forme d'information, et très souvent de manière automatisée.

Instagram : réseau social spécialisé "visuels".

JPEG : signifie « Joint Photographic Experts Group », c'est un format utilisé pour un visuel.

Lancement de produit : correspond à la mise sur le marché d'un produit. Il est souvent accompagné d'une campagne de communication par différents axes : e-mailing, webinaire, publicité.

Landing page : c'est une page d'atterrissage bien spécifique, qui reçoit du trafic. En général les landing page sont des pages de capture ou des pages de vente.

Lead : contact commercial.

Lead Magnet : c'est un contenu gratuit que l'on offre à nos prospects* en échange d'informations personnelles, en général prénom et mail. Son but est de présenter son travail, commencer à instaurer une relation et d'augmenter sa liste d'abonnés*. Un lead magnet est souvent associé à un formulaire de capture*.

LinkedIn : réseau social spécialisé entreprise et réseaux d'entrepreneur.

Live : vidéo faite en direct les réseaux sociaux comme Facebook, YouTube, Instagram.

M

Mampreneuse/re : c'est une maman entrepreneur, souvent solopreneur nous tu trouveras également le terme Mompreneuse.

Mastermind : groupe de travail entre entrepreneurs qui permet d'avancer sur leurs objectifs et de trouver du soutien.

Mentions légales : ce sont les mentions obligatoires devant apparaître sur un site internet. En savoir plus ici : <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F31228>.

Mindmap : appelé aussi carte mentale, c'est un outil graphique permettant de rassembler des idées autour d'un thème central.

Mindset : signifie mentalité, état d'esprit. Très utilisé chez les infopreneurs pour qualifier leur état d'esprit, ex : mindset gagnant.

Mot clé : mot tapé sur un moteur de recherche ou certains réseaux sociaux comme YouTube ou Pinterest, qui permet de trouver un contenu.

Moteur de recherche : Outil permettant de faire une recherche sur internet. Google, bing, ou encore Lilo sont des moteurs de recherche.



N-O

Navigateur : c'est un logiciel qui te permet d'afficher les sites Internet. Firefox, chrome, Microsoft Edge sont des navigateurs.

Newsletter : c'est une lettre d'information électronique. Il en existe de plusieurs types : l'e-mail marketing, dédié à des campagnes commerciales*, ou une infolettre, dédiée à de l'information gratuite. On retrouve souvent le mélange des deux. Elles sont souvent faites via un autorépondeur* et destinées à tes abonnés.

Niche : c'est une demande bien spécifique du marché qui correspond au besoin de ton client modèle. Tu entendras : « j'ai trouvé ma niche », c'est-à-dire que ton produit/service va répondre au besoin de ton avatar client*.

Nom de domaine : c'est le nom d'un site Internet, l'équivalent d'une adresse postale, mais sur Internet. Un nom de domaine est unique. Tu peux trouver des « .fr », « .com », « .net », « .org », etc.

Opt-in : c'est le consentement d'adhésion d'un individu. On parle de simple et de double opt-in. Le simple opt-in consiste à une inscription simple : l'individu remplit le formulaire ce qui équivaut au consentement. Le double opt-in : la personne doit confirmer par un clic (en général sur un mail) qu'il confirme son inscription. Dans le cadre du RGPD, le double opt-in est fortement conseillé.

P

Page de Capture : c'est une page Web servant à « capturer » les adresses mails, c'est-à-dire qu'elle contient un formulaire* à remplir amenant vers une liste sur un auto-répondeur* transformant les visiteurs de la page en prospect. Les pages de Capture sont souvent associées à un lead magnet*. En anglais on appelle une squeeze page.

Page de vente : c'est une page Web, en général assez longue, qui sert à vendre un produit. Le contenu est en général très détaillé et s'adresse à tes prospects.

Pinterest : plate-forme regroupant des idées et des inspirations. On dit que c'est le réseau social des blogueurs.

Plug-in : c'est une extension d'un logiciel ou d'une plateforme pour lui apporter de nouvelles fonctionnalités.

Portée organique : c'est le nombre de vues d'une publication* sur les réseaux sociaux*, sans avoir à payer.

Portée payante : c'est le nombre de vues d'une publication* sur les réseaux sociaux* avec une mise en avant payante.

Poster : mettre une publication sur un réseau social.

Prospect : désigne un futur client potentiel. Il existe des prospects chauds, c'est-à-dire prêt à acheter ton produit et des prospects froids, c'est-à-dire, des personnes intéressées, mais pas prêtes à acheter.

Pop-up : petite fenêtre s'ouvrant sur une page d'un site internet et incitant souvent à une action, notamment télécharger un lead magnet.

PNG : signifie « Portable Network Graphics », c'est un format utilisé pour les visuels.

Publication : action de publier un texte, une image, une photo. Terme rencontré sur les réseaux sociaux.

R - S

Référencement naturel : voir SEO

Réseaux sociaux : ce sont des plates-formes, des sites, sur lesquels les personnes se créaient un profil puis peuvent partager du contenu et interagir avec le contenu d'autres personnes. Facebook, Twitter, Instagram, etc. sont des réseaux sociaux.

RGPD : Règlement européen sur la protection des données mis en place en le 25 mai 2018. En savoir plus ici : <https://www.cnil.fr/fr/rgpd-passer-a-laction>

SEO : vient de l'anglais *Search Engine Optimization*, c'est le fait d'optimiser son contenu pour qu'il soit facilement trouvé et mise en avant par les moteurs de recherche* et que ton site, ta vidéo, ton article est mieux référencé. Egalemeht appelé référencement naturel*.

Serveur web : c'est un ordinateur appartenant à ton hébergeur sur lequel se trouve ton site Internet. Il te permet d'y accéder de jour comme de nuit.

Spam : courrier électronique non sollicité par le destinataire.

Solopreneur : c'est un entrepreneur indépendant, une personne à son compte qui travaille seule, dont son activité se trouve principalement sur internet.

Story : publication éphémère utilisée sur Instagram, Facebook et Snapchat

T – U

Taux de clics : c'est le taux de personnes ayant cliqué sur une publication ou une newsletter.

Taux de conversion : c'est le taux de personnes ayant réalisées l'action recherchée (vente, inscription à un webinaire, etc) sur le nombre de visiteurs de la page. On dit que la page ou le formulaire convertit ou pas.

Template : c'est un modèle visuel, un thème graphique. S'utilise pour un visuel simple, une page web voir un site internet complet.

Test A/B : test permettant de comparer deux contenus. Généralement utiliser pour une page de vente, formulaire ou bouton d'appel à l'action.

Tik-Tok : réseau social basé sur la création de vidéos courtes.

Trafic : nombre de visites sur ton site internet ou sur un réseau social.

Tunnel de vente : système d'e-mailing, souvent automatisés, permettant de convertir* tes prospects* en clients*. Aussi appelé funnel ou entonnoir.

Twitter : faire une publication sur Twitter. On parle alors d'un tweet.

URL : en anglais => Uniform Resource Locator. C'est l'adresse d'une page internet. Toutes les pages ont une URL.

V - Z

Viralité : quand un contenu est partagé de manière massive et inattendu

Webinaire : c'est un séminaire ou une conférence en ligne. Le webinaire est l'abréviation de Web séminaire. Il est utilisé pour apporter du contenu et interagir avec ses prospects, à distance. Une pratique courante veut que l'on fasse un webinaire pour lancer une formation en ligne.

Webmarketing : action de promouvoir et vendre un produit ou un service sur internet. Aussi appelé e-marketing.

Watermark : Signature visuelle généralement trouvée sur une vidéo ou photo permettant de la protéger et indiquant son origine. Également appelé tatouage numérique.

YouTube : Plate-forme permettant de regarder et partager des vidéos

Tu as besoin d'être accompagné ?

Découvre mes offres et services :

Audit et Consulting
pour ta communication
(offre spéciale de bienvenue)



Formations et ateliers



Blog