

Les acronymes du marketing moderne



Toute spécialité a son jargon, en attendant un vrai lexique, voici 250 acronymes – pas tous pertinents - du marketing digital... qui est le marketing de tous les jours ! Bonne lecture (au moins utile)

- | | |
|---|--|
| AAA : Average active sessions | BI : Business Intelligence |
| AARRR : Acquisition, Activation, Retention, Referral, Revenue | BMG : Business Model Generation |
| ABC : Always Be Closing | BOB : Best of Breed |
| ABM : Account Based Marketing | BOFU : Bottom Of Funnel (cf. ToFu) |
| ABT : AB testing | BPM : Business Process Management |
| ACSEL : Association pour commerce et services en ligne (ADEN : Association De l'Économie Numérique) | BR : bounce rate (visite limitée à une seule page) |
| ADEX : Ad Exchange plateforme | BTC : BitCoin (XBT) |
| AdTech : Advertising Technology (voir MarTech) | BTF : Below the fold (en dessous du pli, donc invisible ; cf. ATF) |
| ADX : Google DoubleClic Ad Exchange plateforme | BTL : below the line (cf. ATL & hors media) |
| AIDA: Attention Interest Desire Action "First Purchase Funnel" | BtoG : business to Government |
| AMA : Ask Me Anything | BtoR : Business to Retail |
| AMP : Accelerated Mobile Pages de Google | BYOD : Bring your own device (cf. CYOD) |
| APP : Application (a program designed to run on mobile devices) | CAC : Customer Acquisition Cost |
| API : Application program interface (voir MtoM) | CAD : communication audiovisuelle dynamique (DOOH) |
| AR : Augmented Reality (ou RA) | CCO : Chief Customer Officer |
| ARPU : Average revenue per user | CDC : Cahier des Charges |
| ARR : average recurring revenu (or annual) | CDJ : customer digital Journey |
| ASO : App Store Optimization (voir Search) | CDO : Chief Digital Officer (ou Chief Data Officer) |
| ASF : Apache Software Foundation | CDN : content delivery network / réseau de diffusion de contenu (AKAMAI) |
| ASP : Application service provider | CDP : Customer Data Platform (It's more than a DMP and CRM) |
| AtAwAd : Anytime Anywhere Anydevice | CEM : Customer Experience Management |
| AtAwAdAc : AtAwAd + AnyContent | CGI : Computer-generated imagery |
| ATF : Above the fold (au dessus du pli, donc visible ; cf. BTF) | CHO : Chief Happiness Officer |
| ATL : above the line (cf. BTL & media) | CLV : Customer lifetime value |
| AWD : Adaptive web design | CM : Community Manager |
| BAT(X) : Baidu Alibaba Tencent Xiaomi (vs. GAFA) | CMI : Communication Marketing intégrée (IMC) |
| BANT formula : Budget, Authority, Need, Timeline (developed by IBM) | CMO : Chief Marketing Officer |
| BAU : Business As Usual | CMS : Content management system |
| | COOC : Corporate Open Online Course |
| | COS : Cost Of Sale |

CPA : collective performance et acquisition
 CPA : Cost per acquisition / action
 CPC : Cost per click : amount of money required to produce a single click (or Cost-per-Customer)
 CPCV : Cost per completed view (CPCV = Cost ÷ Completed Views)
 CPL : Cost per lead
 CPM : Cost per thousand (mille)
 CPT : Cost-per-Transaction
 CPV : Cost per view (see also PPV)
 CR : Conversion rate
 CRM : Customer relationship management
 CRO : Conversion rate optimization
 CSR : Corporate social responsibility
 CSS : Cascading Style Sheets
 CTA : Call to action
 CtoB : Customer to Business
 CtoC : Customer to Customer
 CTR : Click Through rate (number of click on an item/link)
 CX : Customer experience (including UX)
 CYOD : Choose Your Own Device (cf. BYOD)
 D3.js : voir DDD
 DAO : Decentralized Autonomous Organization
 DDD : Data Driven Document
 DDDM : data-driven decision management
 DDS : data-driven strategy
 DL : Digital Learning
 DM : Direct mail
 DM : Direct message sur Twitter
 DMExCo : Digital marketing exposition and conference (Cologne, DE)
 DMP : Data management platform
 DNS : Domain name system (cf. ICANN & registrar)
 DNVB : Digital Native Vertical Brand
 DOOH : Digital Out Of Home (Digital Signage)
 DP : Deep Learning
 DR : Direct response
 DRP : Disaster Recovery Plan (plan de reprise d'activité)
 DRY : Don't Repeat Yourself
 DS : Digital Signage (DOOH & CAD)
 DSP : Demand Side platform
 ECM : Enterprise Content Management
 ECPM : Effective CPM
 ECR : Efficient Consumer Response
 EdTech : Education Technology
 EII : Enterprise Information Integration
 EPC : Earnings per click
 EPM : Earnings per thousand
 EPM : Enterprise Performance Management
 ERP : Enterprise Resource Planning (PGI)
 ES : Executive Summary (RM)
 ESB : Enterprise service bus
 ESN : Entreprise de Services du Numérique (SSII)
 ESN : Enterprise Social Network(ing)
 ESP : Email Service Provider
 ESS : économie sociale et solidaire
 ET : Exit traffic
 ETL : Extract Transform Load (or with -ing) for datas
 FBX : FaceBook Ad Exchange
 FMCG : Fast Moving Consumer Goods
 FODM : Future of Digital Marketing by eConsultancy
 FOMO : Fear Of Missing Out
 FPD : First Party Data (cf. SPD et TPD)
 FTP : File transfer protocol
 GA : Google Analytics
 GAFAMS : Google Amazon Facebook Apple Microsoft Salesforce (Alphabet)
 GEM : Grenoble Ecole de Management
 GESTE : Groupement des Editeurs de Contenus et Services en Ligne
 GIT : logiciel de gestion de version créé par Linus Torvalds auteur de Linux
 GRP : Gross Rating Points (TRP)
 GDPR : general data protection regulation cf. RGPD
 GUI : graphical user interface
 GWD : Google Web Design
 H2H : human to human
 H5 : jeu codé en html5
 HBR : Harvard Business Review (à lire une fois)
 HCI : Human-computer interaction
 Hilo : high impact learning organisation
 HIPO : High Potential (Employee)
 HIPPO : Highest Paid Person's Opinion
 HK : hubert kratiroff
 HNWI : High Net Worth Individuals
 HTML : Hyper Text Markup Language
 HTTP : Hyper Text Transfer Protocol
 HTTPS : Hyper Text Transfer Protocol Secure
 IA : Intelligence Artificielle (AI)
 IAB : Interactive Advertising Bureau
 IBL : Inbound Link
 ICANN : Internet Corp. for Assigned Names & Numbers
 ICO : initial Coin offering
 IDC : International Data Corporation
 IIOT : industrial IOT
 IFTTT : IF THIS THEN THAT (now just 'IF')
 IM : Instant Messaging
 IMAP : Internet Message Access Protocol (pour envoi d'email)
 IMC : integrated marketing communication
 IMHO: In my humble opinion
 InApp : display or purchase* into a mobile APP

InStream : ad into a video
 IOT : internet of things
 IxD : Interaction Design
 IP : Internet Protocol
 IPO : Initial Public Offering
 IPTV : Internet television (cf. OTT)
 IRL : In Real Life
 IS : Income Statement
 ISP : Internet service provider
 IxD : Design d'Interaction
 IxD : design d'interaction
 JS : JavaScript (.js)
 JSON : JavaScript Object Notation {basededonnées}
 KOL : Key Online Leader (Key Opinion Leader)
 KPI : Key Performance Indicator
 LAB126 : Lab Amazon (A = 1 ; Z = 26) Kindle, Dash, Echo, SnowBall...
 LAMP : Linux Apache MySQL PHP
 LMS : Learning Management System (Moodle)
 LTV : Life Time Value
 MarCom : marketing and communication
 MarTech : Marketing Technology
 MAU : monthly active users
 MCA : market contact audit
 MCN : multi chanel network (YouTube)
 ML : Machine Learning
 MLM : Multi Level marketing
 MNO : mobile network operator
 MOFU : Middle Of the Funnel cf. TOFU
 MoMaMa : Modern Marketing Manifesto by eConsultancy (12 points)
 MOOC : Massive Open Online Course (COOC Corporate et SPOC Small Private)
 MQL : Marketing Qualified Leads (cf. SQL)
 MRM : Marketing Resource Management
 MRR : monthly recurring revenue
 MtoM : Machine To Machine
 MVNO : Mobile Virtual Network Operator
 MVP : Minimum Viable Product
 MVT : Multi-variate testing (cf. AB Testing)
 NATU : Netflix Airbnb Tesla Uber (Booking, TripAdvisor, BlaBlaCar, Spotify...)
 NBC : Net Brand Contribution
 NBIC : Nanotechnologie Biotechnologie Informatique (sciences de l'information et de l'intelligence) & sciences Cognitives
 NFC : near field communication
 NLP : Natural Language Processing (voir DP)
 NPS : Net Promoter Score [(9+10)-(6..0)]
 NRF : National Retail Federation : biggest retail show
 O2O : Online To Offline (et le contraire)
 OI : listing email opt-in (OK)
 OKR : Objectives and Key Results
 OO : listing email opt-out (NO)
 OOO : out of office message
 OS : Open Source / Operating System
 OTR : Off The Record
 OTS : Opportunity to See
 OTT : Over The Top Television
 P2P : peer to peer (pair à pair)
 PGI : Progiciel de gestion intégré (ERP)
 PHP : Personal Home Page / Hypertext Preprocessor
 PM : private message
 POC : Proof Of Concept
 POESM : Paid Owned Earned Media (Shared)
 POP : Post Office Protocol
 POS : Point of Sale
 PPC : Pay per click
 PPL : Pay per lead
 PPV : Pay per view
 PR : PageRank
 PRA : plan de reprise d'activité (Disaster Recovery Plan)
 PV : Page View
 PWA : Progressive Web Apps from Google
 QR Code : Quick response code
 QS : Quality score
 R : r-project.org : programming language for statistics
 RA : Réalité Augmentée cf. Réalité Mixte (AR)
 RFI : Request for information
 RFID : Radio Frequency Identification
 RFM : Récence Fréquence Montant
 RFM : recency frequency monetary
 RFP : Request for proposal
 RGPD : Règlement Général de Protection des Données
 RLSA : remarketing lists for search ads (Google)
 RML : Report Markup Langage (XML)
 ROBO : Research Online Buy Offline
 ROI : Return on investment
 ROMI : Return on marcom investment
 RON : Run of network
 ROPO : Research Online Purchase Offline
 ROR : Ruby on Rails
 ROS : Run of site
 RSE : Réseau Social d'Entreprise ou Responsabilité Sociétale des Entreprises (CSR)
 RSS : Really Simple Syndication
 RT-CMO : Real Time Creative & Media Optimization
 RT : Retweet
 RTB : Real time bidding
 RTD : Real time data
 RTF : recommend to a friend (AMEX KPI)
 RTIM : Real Time Interaction Management
 RTM : Real Time Marketing

RV : Réalité Virtuelle (VR)
 RWD : Responsive Web Design
 SaaS : Software as a Service (PaaS Plateform, IaaS infrastructure, DaaS Data ...)
 SCM : software/source change management (GIT)
 SCU : Single Customer View
 SCV : single customer view
 SD : Service Design
 SE Traffic : Search Engine Traffic
 SEA : Search Engine Advertising
 SEM : Search engine marketing
 SEO : Search engine optimization
 SERP : Search engine results page : a list of result appearing in response to a user search query
 SFA : Sales Force Automation
 SFD : Spécifications Fonctionnelles Détaillées
 SFG : Spécifications Fonctionnelles Générales
 SIMAC : Situation Idée Mécanisme Avantage Conclusion (méthode)
 SLA : Service level agreement
 SM : Social media
 SMM : Social media marketing / management
 SMO : Social media optimization
 SMP : Social media platform
 SMS : Short message service
 SMTP : send message transfer protocol
 SNCD : Syndicat National Communication Directe
 SoLoMo : Social Local Mobile
 SOSTAC : Situation Objectives Strategy Tactics Actions Control (méthode)
 SOV : Share of voice
 SPD : Second Party Data cf. FPD
 SPOC : Small Private Online Course (cf. MOOC et COOC)
 SQL : Sales Qualified Lead (cf. MQL)
 SRI : Syndicat des régies internet
 SSL : Secure Sockets Layer
 SSP : Supply Side platform
 STL : STéréoLithographe (fichier norme 3D print)
 SVG : Scalable Vector Graphics
 SXO : Search Experience Optimization (new SEO)
 TCD : Tableau Croisée Dynamique (Pivot Table)
 TED : technologie entertainment design. Depuis 1984 : ideas worth spreading
 TIL : Today I Learned
 TLD : Top level domain (.com / .fr / .net)
 TMS : Tag management system
 TOFU : Top of Funnel
 TOS : Terms of service
 TPD : Third-Party Data cf. FPD
 TRM : Total relationship management
 TRP : Target Rating Point (GRP)
 TT : Trending Topics (Twitter)
 UBM : Unité de Bruit Médiatique (indice Kantar)
 UCC : Unified Communications and Collaboration
 UDM : Unified Digital Measurement
 UGC : User Generated Content
 UI : User interface
 UMIA : Unified Marketing Impact Analysis
 URL : Uniform resource locator : The unique address of a page or piece of digital content on the Internet.
 USP : Unique selling proposition [Rosser Reeves]
 UV : Unique visitor
 UX : User experience (cf. CX)
 VC : Venture Capital
 VCS : version contrôle system (e.g. GIT)
 VM : Viral marketing
 VOC : Voice of the customer
 VOD : Video on demand
 VP : value proposition
 VR : Virtual Reality
 VRM : Vendor Relationship Management
 VU : Visiteur Unique
 VUCA : Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity
 WAU : weekly active users
 WOM : Word of Mouth
 WOW : effet Waou
 WTS : Web To Store (O2O)
 WYSIWYG : What you see is what you get
 XML : Extensible Markup Language
 YOLO : You Only Live Once
 ZMOT : Zero Moment of Truth
 42 : réponse universelle (Alan Turing) et école d'un tout nouveau type
 404 : lost traffic
 4P / 5E / 6S / 4C : différents Mix des années 60, 80, 95 en 2017 il faut viser le MoMaMa

S'il manque un acronyme n'hésitez pas à nous le faire savoir par email : hubert@kratiroff.com

Tout ce contenu est copyleft, n'hésitez pas à le partager. Disclaimer de l'auteur sur les mauvaises attributions et sur l'énorme erreur volontaire destinée à piéger les plagieurs.

Marketing, quelques définitions...

DANS UN LEXIQUE DE MARKETING, LE MOT MARKETING MÉRITE UNE DÉFINITION, OU PLUTÔT DES DÉFINITIONS, À PART.

VOICI UN FLORILÈGE DES EXPLICATIONS AUTOUR DE CETTE NOTION.

Commençons par la meilleure, et la plus courte, du pape du marketing (Kotler) :

“Meeting needs profitably”

Il aura fallu attendre la 12^{ème} édition de « Marketing Management » en 2006 pour arriver à cette concision. Les définitions précédentes étaient beaucoup moins réussies car TL;DR

Ensuite, je ne résiste pas à la tentation de proposer mes propres définitions :

“Apporter de la valeur aux clients, à l'écosystème et à l'entreprise”

“Transformer la satisfaction du consommateur en profit pour l'entreprise”

“:) => €”

Maintenant voici quelques définitions par ordre d'intérêt ou/et de prestige :

« Le marketing est le mécanisme économique et social par lequel individus et groupes satisfont leurs besoins et désirs au moyen de la création et de l'échange avec autrui de produits et services de valeur... selon un principe de balanced centrivity » MARKETING MANAGEMENT AVANT 2012, KOTLER

“Marketing is the activity, set of institutions, and processes for creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large” APPROUVÉE EN 2013 PAR L'AMERICAN MARKETING ASSOCIATION

« Le marketing est un processus social et managérial qui permet à des personnes ou à des organisations de créer de la valeur et de l'échanger avec d'autres, afin d'obtenir ce qu'elles recherchent et ce dont elles ont besoin. Dans le contexte plus étroit de l'entreprise, le marketing suppose l'établissement de relations d'échange rentables avec les clients, basées sur la notion de valeur. » PRINCIPLES OF MARKETING (16TH EDITION), PHILIP KOTLER

« Le marketing est une conception de la politique commerciale qui part du principe que la fonction fondamentale des entreprises consiste à créer une clientèle et à la conserver, et qui permet aux entreprises d'exploiter au maximum toutes les ressources dont elles disposent. » THÉODORE LEVITT

« ... effort d'adaptation des organisations à des marchés concurrentiels, pour influencer en leur faveur le comportement des publics ... par une offre dont la valeur perçue est durablement supérieure à celle des concurrents. Dans le secteur marchand, le rôle du marketing est de créer de la valeur économique pour l'entreprise en créant de la valeur perçue par les clients ». MERCATOR, JACQUES LENDREVE & DENIS LINDON

« Le marketing est un état d'esprit et une attitude, un choix de gestion et un ensemble de techniques qui permettent, à travers une offre de biens et services, de satisfaire les besoins et désirs des consommateurs d'une manière rentable pour l'entreprise. » LE MARKÉTEUR, CHRISTIAN MICHON, 2010 PEARSON

« science qui consiste à concevoir l'offre d'un produit en fonction de l'analyse des attentes des consommateurs, en tenant compte des capacités de l'entreprise ainsi que de toutes les contraintes de l'environnement (socio-démographique, concurrentiel, légal, culturel...) dans lequel elle évolue » L'ENCYCLOPÉDIE DU MARKETING, JEAN-MARC LEHU

Le marketing est « un ensemble de techniques, basées sur la détermination des besoins et les désirs des consommateurs, permettant à une organisation d'atteindre ses objectifs ». MARKETING, CLAUDE DEMEURE

« activité menée par les organisations et les individus ... permettant de créer, communiquer, distribuer et échanger des prestations qui ont de la valeur pour les consommateurs, les clients, l'organisation et la société dans son ensemble » MARKETING POUR INGÉNIEURS, ALAIN GOUDEY ET GAËL BONNIN

« C'est le mécanisme économique et social par lequel individus et groupes satisfont leurs besoins et désirs au moyen de l'échange de produits et autres entités de valeur » COURS COMPLET DE MARKETING YVAN VALSECHI 2009

N'hésitez pas à consulter cette excellente source : <http://www.gartner.com/it-glossary/>