



Yet Another English

Для маркетологов

66 слов

с переводом и примерами

Слова подборки

advertising 'ædvətɑɪzɪŋ (A2)

реклама

The activity of telling people about products or services in order to persuade them to buy

The company spends a lot of money on advertising.

Компания тратит много денег на рекламу.

affiliate marketing /ə'fɪliət 'mɑ:kɪtɪŋ/ (B2)

партнёрский маркетинг

A type of marketing where a company pays a commission to external websites or individuals (affiliates) for sending customers or sales through their own marketing efforts.

Many bloggers earn money through affiliate marketing by promoting products in their posts.

Многие блогеры зарабатывают на партнёрском маркетинге, рекламируя товары в своих постах.

bottom of funnel /'bɒtəm əv 'fʌnəl/ (C1)

нижняя часть воронки

the final stage of a sales or marketing funnel where potential customers are close to making a purchase

We need to optimize our bottom-of-funnel content to convert leads into customers.

Нам нужно оптимизировать контент нижней части воронки, чтобы превращать лидов в клиентов.

brand /brænd/ (A2)

бренд

a type of product made by a particular company with a specific name

Which brand of shampoo do you prefer?

Какую марку шампуня вы предпочитаете?

brand awareness /'brænd ə'weənəs/ (B2)

узнаваемость бренда

the extent to which consumers recognize a brand and are familiar with it

The company launched a campaign to increase brand awareness among young adults.

Компания запустила кампанию по повышению узнаваемости бренда среди молодёжи.

brand equity /'brænd ,ekwɪti/ (B2)

капитал бренда

the commercial value that a brand has because customers know and trust it

Strong brand equity allows companies to charge higher prices.

Сильный капитал бренда позволяет компаниям устанавливать более высокие цены.

brand loyalty /'brænd 'lɔɪəlti/ B2

лояльность к бренду

the tendency of customers to keep buying the same brand's products instead of switching to competitors

Strong brand loyalty means customers will often pay more for a familiar brand.

Сильная лояльность к бренду означает, что клиенты часто готовы платить больше за знакомый бренд.

branding /'brændɪŋ/ B2

брендинг

the activity of giving a company or product a particular name, design, or symbol to make it easy to recognize and different from others

The company invested heavily in branding to stand out in the market.

Компания вложила значительные средства в брендинг, чтобы выделиться на рынке.

call to action kɔːl tə 'ækʃən B2

призыв к действию

a request or instruction to do something immediately, often used in advertising or speeches

The advertisement ends with a clear call to action: 'Buy now!'

Реклама заканчивается чётким призывом к действию: 'Купите сейчас!'

campaign kæm'peɪn B2

кампания

A planned series of activities designed to achieve a particular goal, such as winning an election or advertising a product

The charity is running a campaign to raise awareness of poverty.

Благотворительная организация проводит кампанию по повышению осведомлённости о проблеме бедности.

case study /keɪs 'stʌdi/ B2

кейс

a detailed examination of a person, group, or situation over time

We analyzed a case study of a successful startup.

Мы проанализировали кейс успешного стартапа.

churn rate /'tʃɜːn ,reɪt/ B2

коэффициент оттока

the percentage of customers who stop using a company's product or service over a given period

The company reduced its churn rate by improving customer support.

Компания снизила коэффициент оттока, улучшив поддержку клиентов.

competitive analysis /kəm'petɪtɪv ə'næləsis/ B2

конкурентный анализ

the process of studying competitors to understand their strengths, weaknesses, and strategies.

We conducted a competitive analysis to identify market opportunities.

Мы провели конкурентный анализ, чтобы выявить рыночные возможности.

consumer /kən'sju:mə/ B1

потребитель

a person who buys and uses goods or services

Consumers are demanding more environmentally friendly products.

Потребители требуют более экологичных продуктов.

content marketing /'kɒntent 'mɑ:kɪtɪŋ/ B2

контент-маркетинг

a type of marketing that involves creating and sharing useful content (like articles, videos, social media posts) to attract and keep customers.

Many companies use content marketing to build trust with their audience.

Многие компании используют контент-маркетинг, чтобы завоевать доверие аудитории.

conversion rate /kən'veɪʃən reɪt/ B2

коэффициент конверсии

the percentage of people who take a desired action, such as making a purchase or signing up, out of the total number of visitors or leads.

The website's conversion rate increased by 20% after the redesign.

Коэффициент конверсии сайта вырос на 20% после редизайна.

customer /'kʌstəmə/ A2

клиент

a person who buys goods or services from a business

The shop has many loyal customers.

В магазине много постоянных клиентов.

customer acquisition cost /'kʌstəmə ,ækwi'zɪʃən kɒst/ B2

стоимость привлечения клиента

the total cost of getting a new customer, including marketing and sales expenses.

The company reduced its customer acquisition cost by optimizing online ads.

Компания снизила стоимость привлечения клиента за счёт оптимизации онлайн-рекламы.

customer journey /'kʌstəmə 'dʒɜːni/ B2

путь клиента

The complete experience a customer has with a company, from first contact to after-sales service.

The company redesigned its website to improve the customer journey.

Компания переработала свой веб-сайт, чтобы улучшить путь клиента.

customer lifetime value 'kʌstəmə 'laɪftaɪm 'vælju: C1

пожизненная ценность клиента

the total amount of money a customer is expected to spend on a company's products or services during their entire relationship with that company

The company increased customer lifetime value by improving its loyalty program.

Компания увеличила пожизненную ценность клиента, улучшив программу лояльности.

digital marketing /'dɪdʒɪtl 'mɑ:kɪtɪŋ/ B1

цифровой маркетинг

the use of the internet and digital technologies to promote products or services

Many companies invest heavily in digital marketing to reach a wider audience.

Многие компании вкладывают значительные средства в цифровой маркетинг, чтобы охватить более широкую аудиторию.

direct mail /daɪ'rekt 'meɪl/ B2

директ-мейл

Advertising material sent by post to people's homes or businesses.

Direct mail can be an effective way to reach local customers.

Директ-мейл может быть эффективным способом охвата местных клиентов.

email marketing /'i:meɪl 'mɑ:kɪtɪŋ/ B2

email-маркетинг

the practice of sending commercial messages to a group of people using email

Email marketing is an effective way to reach customers directly.

Email-маркетинг — это эффективный способ напрямую связаться с клиентами.

event marketing /ɪ'vent 'mɑ:kɪtɪŋ/ B2

ивент-маркетинг

Promoting a product or brand by organizing or participating in events.

Event marketing helps companies connect with customers face-to-face.

Ивент-маркетинг помогает компаниям общаться с клиентами лично.

guerrilla marketing /gə'rɪlə 'mɑ:kɪtɪŋ/ B2

партизанский маркетинг

An unconventional and often low-cost marketing strategy that aims to get maximum results through surprise, creativity, and interaction, rather than traditional advertising.

The startup used guerrilla marketing by projecting ads onto buildings at night.

Стартап использовал партизанский маркетинг, проецируя рекламу на здания ночью.

inbound marketing 'ɪnbʌʊnd 'mɑ:kɪtɪŋ B2

входящий маркетинг

a marketing strategy that attracts customers by creating useful content and experiences tailored to them, rather than interrupting them with ads.

Inbound marketing focuses on creating valuable content to draw people to your brand naturally.

Входящий маркетинг фокусируется на создании ценного контента, чтобы естественным образом привлекать людей к вашему бренду.

influencer marketing 'ɪnfluənsə 'mɑ:kɪtɪŋ B2

маркетинг влияния

A type of marketing where companies pay popular people on social media to promote their products.

Many brands use influencer marketing to reach younger audiences.

Многие бренды используют маркетинг влияния, чтобы привлечь молодую аудиторию.

key performance indicator /ˌkiː pə'fɔ:məns 'ɪndɪkeɪtə/ B2

ключевой показатель эффективности

A measurable value that shows how effectively a company or organization is achieving its main goals.

The company uses customer satisfaction as a key performance indicator.

Компания использует удовлетворенность клиентов в качестве ключевого показателя эффективности.

landing page /'lændɪŋ ˌpeɪdʒ/ B2

целевая страница

A web page that a person reaches after clicking a link, often designed for marketing.

The landing page for the new product includes a sign-up form.

Целевая страница нового продукта включает форму регистрации.

lead generation 'li:d ˌdʒenə'reɪʃən B2

генерация лидов

the process of finding and attracting potential customers for a business

The company invested heavily in lead generation through social media ads.

Компания вложила значительные средства в генерацию лидов через рекламу в социальных сетях.

market research 'mɑ:kɪt rɪ'sɜ:tʃ B2

маркетинговое исследование

the activity of collecting information about what people buy and why, to help a company sell more products

The company conducted market research before launching the new product.

Компания провела маркетинговое исследование перед запуском нового продукта.

market share /'mɑ:kɪt ʃeə/ B2

доля рынка

the percentage of total sales in a market that a company or product has

The company's market share has increased by 5% this year.

Доля рынка компании выросла на 5% в этом году.

marketing /'mɑ:kɪtɪŋ/ B2

маркетинг

the activity of promoting and selling products or services, including market research and advertising

The company invested heavily in digital marketing.

Компания вложила значительные средства в цифровой маркетинг.

marketing funnel /'mɑ:kɪtɪŋ 'fʌnl/ B2

маркетинговая воронка

A model that describes the journey a customer takes from first learning about a product to making a purchase.

The marketing funnel helps businesses understand how to convert leads into customers.

Маркетинговая воронка помогает компаниям понять, как превращать лидов в клиентов.

marketing mix /'mɑ:kɪtɪŋ mɪks/ B2

маркетинг-микс

The set of controllable marketing tools that a company uses to achieve its marketing objectives in a target market, often summarized as the 4Ps: product, price, place, promotion.

The company adjusted its marketing mix to better appeal to younger consumers.

Компания скорректировала свой маркетинг-микс, чтобы лучше привлечь молодых потребителей.

marketing plan /'mɑ:kɪtɪŋ plæn/ B2

маркетинговый план

A detailed document that outlines a company's overall marketing efforts, including goals, strategies, and actions to promote products or services.

The company's marketing plan includes a budget for online advertising and social media campaigns.

Маркетинговый план компании включает бюджет на онлайн-рекламу и кампании в социальных сетях.

marketing strategy /'mɑ:kɪtɪŋ 'strætədʒi/ B2

маркетинговая стратегия

A plan of action designed to promote and sell a product or service, including market research, advertising, pricing, and distribution.

The company developed a new marketing strategy to reach younger consumers.

Компания разработала новую маркетинговую стратегию для привлечения молодых потребителей.

media kit /'mi:diə ,kɪt/ B2

медиа-кит

A package of information about a company or product, given to journalists.

The startup prepared a media kit for the launch event.

Стартап подготовил медиа-кит для мероприятия по запуску.

middle of funnel 'mɪd.əl əv 'fʌn.əl C1

середина воронки

the stage in a sales or marketing process where potential customers have shown interest and are being nurtured toward a purchase decision

We need to improve our content for the middle of the funnel to convert more leads.

Нам нужно улучшить контент для середины воронки, чтобы конвертировать больше лидов.

outbound marketing /'aʊtbaʊnd 'mɑ:kɪtɪŋ/ B2

исходящий маркетинг

A marketing strategy where a business actively reaches out to potential customers through channels like TV ads, cold calls, or direct mail.

Outbound marketing includes tactics like telemarketing and print advertising.

Исходящий маркетинг включает такие методы, как телемаркетинг и печатная реклама.

pest analysis /'pest ə'næləsis/ B2

PEST-анализ

A framework used to analyze the external macro-environmental factors affecting an organization: Political, Economic, Social, and Technological.

The company conducted a PEST analysis to identify opportunities and threats in the market.

Компания провела PEST-анализ, чтобы выявить возможности и угрозы на рынке.

place /pleɪs/ A1

место

a particular position, area, or location

This is a great place for a picnic.

Это отличное место для пикника.

positioning /pə'zɪʃənɪŋ/ B2

позиционирование

the way a product or brand is presented to customers to create a certain image in their minds

The company's positioning as a luxury brand helped it attract wealthy customers.

Позиционирование компании как люксового бренда помогло ей привлечь состоятельных клиентов.

press release /'pres rɪˈliːs/ B2

пресс-релиз

An official statement given to journalists to announce news.

The company issued a press release about the new partnership.

Компания выпустила пресс-релиз о новом партнёрстве.

price /praɪs/ A1

цена

the amount of money you must pay to buy something

The price of petrol has gone up again.

Цена на бензин снова выросла.

product /'prɒdʌkt/ **A2**

продукт

something that is made and sold, especially in large quantities

They launched a new product last month.

В прошлом месяце они выпустили новый продукт.

promotion /prə'məʊʃən/ **B1**

повышение

a move to a higher rank or job; advertising or publicity for a product or cause

She worked hard and finally got a promotion to team leader.

Она усердно трудилась и наконец получила повышение до руководителя команды.

promotion mix /prə'məʊʃən mɪks/ **B2**

комплекс продвижения

The specific combination of promotional methods (advertising, sales promotion, public relations, personal selling, and direct marketing) used to achieve marketing goals.

The company's promotion mix includes online ads, in-store discounts, and a PR campaign.

Комплекс продвижения компании включает онлайн-рекламу, скидки в магазинах и PR-кампанию.

public relations /ˌpʌblɪk rɪ'leɪʃənz/ **B2**

связи с общественностью

The activity of managing how the public sees a company or person.

She works in public relations for a large corporation.

Она работает в сфере связей с общественностью в крупной корпорации.

referral /rɪ'fɜːrəl/ **B2**

направление

the act of sending someone to a specialist or another doctor for treatment

The doctor gave me a referral to a cardiologist.

Врач дал мне направление к кардиологу.

retention /rɪ'tenʃən/ **B2**

удержание

the act of keeping something or someone

The retention of talented employees is a priority for the company.

Удержание талантливых сотрудников является приоритетом для компании.

return on investment /rɪ'tʃːn ɒn ɪn'vestmənt/ **B2**

окупаемость инвестиций

The profit or loss from an investment relative to its cost, usually expressed as a percentage.

The company expects a high return on investment from its new marketing campaign.

Компания ожидает высокой окупаемости инвестиций от своей новой маркетинговой кампании.

search engine marketing /sɜːtʃ 'endʒɪn 'mɑːkɪtɪŋ/ B2

маркетинг в поисковых системах

the practice of promoting a website by increasing its visibility in search engine results pages, mainly through paid advertising and optimization.

Search engine marketing includes both SEO and paid search ads.

Поисковый маркетинг включает как SEO, так и платные поисковые объявления.

search engine optimization /sɜːtʃ 'endʒɪn ˌɒptɪmaɪ'zeɪʃən/ B2

поисковая оптимизация

the process of making a website more visible in search engine results, usually by using specific keywords and improving content.

Our company hired an expert to improve search engine optimization for the website.

Наша компания наняла специалиста для улучшения поисковой оптимизации сайта.

social media marketing 'səʊʃəl 'miːdiə 'mɑːkɪtɪŋ B2

маркетинг в социальных сетях

the use of social media platforms to promote products or services and connect with customers.

Many companies invest heavily in social media marketing to reach younger audiences.

Многие компании вкладывают значительные средства в маркетинг в социальных сетях, чтобы охватить молодую аудиторию.

sponsorship /'sponsəʃɪp/ B2

спонсорство

Financial support given by a company to an event or person in exchange for advertising.

The athlete secured a sponsorship from a sports brand.

Спортсмен получил спонсорство от спортивного бренда.

swot analysis 'swɒt ə'neɪləsɪs B2

SWOT-анализ

a method for evaluating the Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats involved in a business or project

We conducted a SWOT analysis to identify our competitive advantages.

Мы провели SWOT-анализ, чтобы определить наши конкурентные преимущества.

target audience 'tɑːɡɪt 'ɔːdiəns B2

целевая аудитория

the specific group of people that a product, advertisement, or message is aimed at

The target audience for this video game is teenagers aged 13 to 18.

Целевая аудитория этой видеоигры — подростки от 13 до 18 лет.

targeting /ˈtɑːɡɪtɪŋ/ B2

таргетирование

the act of directing marketing or advertising at a particular group of people

Targeting allows companies to show ads only to people who are likely to buy their products.

Таргетирование позволяет компаниям показывать рекламу только тем, кто, вероятно, купит их товары.

testimonial /ˌtestɪˈməʊniəl/ B2

рекомендация

a formal statement about someone's character or abilities, often given by a former employer or teacher

She provided a glowing testimonial from her previous boss.

Она предоставила блестящую рекомендацию от своего предыдущего начальника.

top of funnel tɒp əv ˈfʌnləl C1

верхняя часть воронки

the initial stage of a sales or marketing funnel where potential customers first become aware of a product or service

We need more content to attract users at the top of funnel.

Нам нужно больше контента для привлечения пользователей на верхнем уровне воронки.

trade show /ˈtreɪd ʃəʊ/ B2

торговая выставка

An event where companies in a specific industry show their products and meet customers.

They launched the new software at a trade show in Las Vegas.

Они запустили новое программное обеспечение на торговой выставке в Лас-Вегасе.

unique selling proposition /juːˈniːk ˈselɪŋ ˌprɒp.əˈzɪʃ.ən/ B2

уникальное торговое предложение

a feature or benefit of a product or service that makes it different from and better than competitors' offerings.

The company's unique selling proposition is its 24-hour customer support.

Уникальное торговое предложение компании — круглосуточная поддержка клиентов.

value proposition /ˈvæljuː ˌprɒp.əˈzɪʃ.ən/ B2

ценностное предложение

A promise of value to be delivered to customers, explaining why they should buy a product or service.

The company's value proposition is based on high quality and fast delivery.

Ценностное предложение компании основано на высоком качестве и быстрой доставке.

viral marketing /ˈvaɪrəl ˈmɑːkɪtɪŋ/ **B2**

вирусный маркетинг

A marketing strategy that uses social media and other online platforms to spread a message quickly, like a virus.

The company used viral marketing to promote its new product, and the video was shared millions of times.

Компания использовала вирусный маркетинг для продвижения своего нового продукта, и видео было распространено миллионы раз.

word of mouth /ˌwɜːd əv ˈmaʊθ/ **B1**

сарафанное радио

Information spread by people talking, not through advertising.

The restaurant became popular through word of mouth.

Ресторан стал популярным благодаря сарафанному радио.

Чек-лист самопроверки

Закрой правую колонку, вспомни перевод — отметь выученное.

☐ advertising	реклама
☐ affiliate marketing	партнёрский маркетинг
☐ bottom of funnel	нижняя часть воронки
☐ brand	бренд
☐ brand awareness	узнаваемость бренда
☐ brand equity	капитал бренда
☐ brand loyalty	лояльность к бренду
☐ branding	брендинг
☐ call to action	призыв к действию
☐ campaign	кампания
☐ case study	кейс
☐ churn rate	коэффициент оттока
☐ competitive analysis	конкурентный анализ
☐ consumer	потребитель
☐ content marketing	контент-маркетинг
☐ conversion rate	коэффициент конверсии
☐ customer	клиент
☐ customer acquisition cost	стоимость привлечения клиента
☐ customer journey	путь клиента
☐ customer lifetime value	пожизненная ценность клиента
☐ digital marketing	цифровой маркетинг
☐ direct mail	директ-мейл
☐ email marketing	email-маркетинг
☐ event marketing	ивент-маркетинг
☐ guerrilla marketing	партизанский маркетинг
☐ inbound marketing	входящий маркетинг
☐ influencer marketing	маркетинг влияния
☐ key performance indicator	ключевой показатель эффективности
☐ landing page	целевая страница
☐ lead generation	генерация лидов
☐ market research	маркетинговое исследование
☐ market share	доля рынка
☐ marketing	маркетинг
☐ marketing funnel	маркетинговая воронка
☐ marketing mix	маркетинг-микс
☐ marketing plan	маркетинговый план

☐ marketing strategy	маркетинговая стратегия
☐ media kit	медиа-кит
☐ middle of funnel	середина воронки
☐ outbound marketing	исходящий маркетинг
☐ pest analysis	PEST-анализ
☐ place	место
☐ positioning	позиционирование
☐ press release	пресс-релиз
☐ price	цена
☐ product	продукт
☐ promotion	повышение
☐ promotion mix	комплекс продвижения
☐ public relations	связи с общественностью
☐ referral	направление
☐ retention	удержание
☐ return on investment	окупаемость инвестиций
☐ search engine marketing	маркетинг в поисковых системах
☐ search engine optimization	поисковая оптимизация
☐ social media marketing	маркетинг в социальных сетях
☐ sponsorship	спонсорство
☐ swot analysis	SWOT-анализ
☐ target audience	целевая аудитория
☐ targeting	таргетирование
☐ testimonial	рекомендация
☐ top of funnel	верхняя часть воронки
☐ trade show	торговая выставка
☐ unique selling proposition	уникальное торговое предложение
☐ value proposition	ценностное предложение
☐ viral marketing	вирусный маркетинг
☐ word of mouth	сарафанное радио