Yet Another English

Для маркетологов

66 слов

с переводом и примерами

yetanotherenglish.com/blog/podborki/dlya-marketologov

Слова подборки

advertising 'ædvətaɪzɪŋ 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 /əˈfɪliət ˈmɑːkɪtɪŋ/ 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 /ˈbɒtəm əv ˈfʌnəl/ 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 /ˈbrænd əˈweənəs/ 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 /ˈbrænd ˌekwɪti/ 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 ˌreɪt/ 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'næləsɪs/ 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'vɜ:ʃən 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 /'kʌstəmər ˌækwɪ'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 'dʒɜ:ni/ 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 /daɪˌrekt '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 ˌmɑ: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 'ɪnbaʊnd 'mɑːkɪtɪŋ 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 'mɑːkɪtɪŋ 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 pəˈfɔːməns ˈɪndɪkeɪtə/ 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 /ˈlændɪŋ 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 'liːd ˌdʒenəˈreɪʃən 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 'mɑːkɪt rɪˈsɜːtʃ 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 /ˈmɑːkɪt ʃeər/ 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 /ˈmɑːkɪtɪŋ/ 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 /ˈmɑːkɪtɪŋ ˈfʌnəl/ 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 /ˈmɑːkɪtɪŋ 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 /ˈmɑːkɪtɪŋ 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 /ˈmɑːkɪtɪŋ ˈstrætədʒi/ 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 /ˈmiːdiə ˌkɪt/ 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 'mɑːkɪtɪŋ/ 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'næləsɪs/ 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 rɪˌliːs/ 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 /ˈprɒdʌkt/ 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 /prəˈməʊʃən/ 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 /prəˈməʊʃən 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 rɪˈleɪʃənz/ 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 /rɪˈfɜːrəl/ 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 /rɪˈtenʃən/ C1

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 /rɪˈtɜːn ɒn ɪnˈvestmənt/ 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 ˈendʒɪn ˈmɑːkɪtɪŋ/ 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 ˈendʒɪn ˌɒptɪmaɪˈzeɪʃən/ 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 ˈsəʊʃəl ˈmiːdiə ˈmɑːkɪtɪŋ 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 /ˈspɒnsəʃɪp/ C1

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 ˈswɒt əˈnæləsɪs 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 ˈtɑːgɪt ˈɔːdiəns 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 /ˈtɑːgɪtɪŋ/ 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/ C2

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 ˈfʌnəl 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