



**DESCUBRE Y APLICA EL
NEUROMARKETING EN TU NEGOCIO**

ESTUDIO DE NEUROMARKETING

Analizar los procesos que se producen de manera subconsciente en el cerebro de los consumidores.

Observar cómo reaccionan las personas ante un anuncio o un producto antes de lanzarlo al mercado.

Conocer mejor qué zonas del cerebro intervienen en el proceso de compra.

Aprender qué mecanismos y vías cerebrales se activan cuando decidimos comprar un producto.

Ahorrar importantes sumas de dinero al asegurarnos que el producto que vamos a lanzar es interesante para nuestro consumidor.

NEUROMARKETING

Usar las emociones para despertar el cerebro

Apelar a los instintos egocéntricos y egoístas del cerebro

Tener preferencia por las cosas que son tangibles

Alimentar el deseo de familiaridad del cerebro

Usar lo sencillo, lo simple, y evitar al cerebro la complejidad

Sorprender al cerebro con palabras inesperadas

NEUROMARKETING VS MARKETING EMOCIONAL

El **marketing emocional** viene a explicarnos cómo funcionan las emociones y cómo pueden afectarnos a la hora de elegir un producto. Esta rama del marketing aborda procesos psicológicos menos “objetivos”. Sin embargo, no hay que restarle importancia porque tienen mucho peso dentro del proceso de toma de decisiones.

El **neuromarketing** se centra en el cerebro y en su funcionamiento. Se ocupa de medir las reacciones de los usuarios ante un estímulo, comprobando los cambios cerebrales o físicos. Es un concepto más amplio porque engloba todo el funcionamiento cerebral y no sólo aquel que está relacionado con las emociones.

NEUROMARKETING VS NEUROVENTAS

El papel de las neuronas espejo

Apela a la “identidad social” de tus clientes

Opta por la escasez y la exclusividad

Evita utilizar cifras redondas al fijar los precios

Ofrece packs de productos

Determina el precio justo

Invoca todos los sentidos

Ofrece regalos gratuitos y descuentos

No ofrezcas demasiadas alternativas

Llama la atención con un packaging atractivo

Ofrece múltiples formas de pago

Estimula la imaginación

Utiliza formas orgánicas

Desarrolla un sentimiento de pertenencia

Incluye testimonios de otros usuarios

LOS TRES TIPOS DE CEREBRO

La teoría de MacLean

En el encéfalo humano habitan tres sistemas cerebrales distintos:

- **El cerebro reptiliano.**

Termina tomando casi todas las decisiones. Como se encarga de que sigamos vivos es una parte del cerebro muy egoísta y se guía sobre todo por el miedo.

- **El cerebro límbico.**

Denominada parte emocional del cerebro que nos permite sentir empatía y todo tipo de emociones y sensaciones.

- **La neocortex.**

Nos permite pensar, organizar, gestionar, planificar... y decidir si tenemos o no dinero para gastarnos en ese producto que nos ha llamado tanto la atención.

VENDER A LOS TRES CEREBROS

Cerebro Reptiliano:

Entiende muy bien lo visual, tangible y concreto. A este cerebro hay que quitarle dolor y enseñarle ganancias. Aplicar el engaño de la percepción.

Cerebro Límbico/Emocional:

Regular nuestras emociones, Sorpresa, Interés, Deseo, Amor, Activación, Implicación, Entusiasmo, Euforia, Confianza, Disfrute, Gozo, ...

Neocortex:

convencerle pero de otra manera, con hechos y datos.

CONSULTA EL RESTO DE PROPUESTAS PARA DESCUBRIR HERRAMIENTAS QUE IMPULSEN TU EMPRESA A SUPERAR LA SITUACIÓN ACTUAL.

INFORMATE EN :

BUGI CONSULTING

08820 Barcelona | España

M: +34 609 781 916

info@bugiconsulting.com

<http://bugiconsulting.com/>

BUGi