



Es la aplicación de las técnicas de la neurociencia al marketing. Su objetivo es conocer y comprender los niveles de atención que muestran las personas a diferentes estímulos.



## Marketing:

Conjunto de técnicas y estudios que tienen como objeto mejorar la comercialización de un producto.



## Neurociencia:

Ciencia que se ocupa del sistema nervioso y de cada uno de sus diversos aspectos y funciones especializadas



Identificar cómo acepta el consumidor a una marca, al diseño de un producto o a los productos online.

¿EN QUÉ CONSISTE EL NEUROMARKETING?

Predecir el comportamiento de un consumidor en el proceso de una compra.

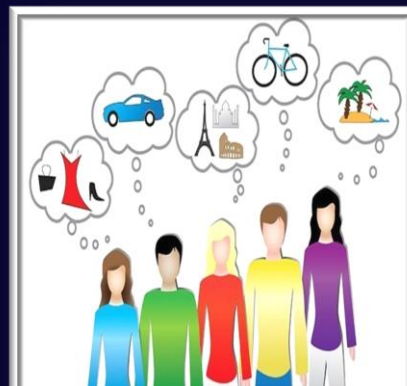
## El cerebro en las compras



Esto se le atribuye a la influencia que tiene el cerebro reptiliano en el límbico. En estos casos, las emociones influyen en que se sienta una sensación agradable con respecto a un producto, y la parte más primitiva decide por esto comprar el producto.

## Tres claves del neuromarketing para conquistar al consumidor

- Las emociones que le tramiten
- Su nivel de atención ante ese estímulo
- La capacidad retentiva, es decir si dejan huella en la memoria esos anuncios publicitarios o técnicas



## EL NEUROMARKETING EN EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR



## Neuromarketing

La ciencia para conquistar tu mente