

5 Diferencias del Marketing Tradicional con el Neuro marketing

A continuación detallamos las principales diferencias entre estas disciplinas y por qué deberías estar utilizando el Neuromarketing para incrementar tus ventas.

Marketing Tradicional		Neuromarketing
Investigación de los intereses y deseos de los clientes a través de instrumentos de medición.	1	El cliente no sabe conscientemente lo que quiere comprar.
Es deductivo, se hacen inversiones millonarias por una corazonada, esperando obtener rentabilidad.	2	Usa herramientas como electroencefalogramas, o seguimiento de ojos.
Se centra en impulsar la introducción del producto.	3	Mide el compromiso de compra con la excitación de las ondas cerebrales.
Dirige la mayor parte de sus esfuerzos a la publicidad como herramienta.	4	Busca captar más atención, y cómo y dónde se debe de colocar un producto.
Se centra en la comercialización de algun producto o servicio.	5	Aplicado también en política, videojuegos, ergonomía y otros.