

Capacitate.



1

¿Qué es Marketing Emocional?

En simples palabras sabemos que el **Marketing** es la creación de relaciones a largo plazo; en una época en la cual los mercados se encuentran saturados y las diferencias entre los productos son mínimas, esta concepción del marketing es fundamental, puesto que la diferencia entre nuestra marca y la competencia será la forma en que nos acercamos y relacionamos con nuestro target.



No basta con desarrollar productos innovadores, desarrollar interesantes campañas de publicidad y estar presente en la web a través de las redes sociales; nuestra marca debe tener personalidad y a partir de ella

establecer vínculos emocionales sólidos y duraderos con nuestros clientes. El **Marketing Emocional** se concentra en promover sentimientos-emociones que generen actitudes y acciones favorables hacia la marca.

Sabemos que la decisión de compra posee un componente racional muy importante, sin embargo, también posee un componente emocional, el cual representa en gran parte el impulso de compra y la repetición de ella, y El **Emotional Marketing** va más allá de la repetición de compra, es la construcción de esa relación marca-cliente con base en experiencias, que también permite que los consumidores sean promotores de nuestros productos.

En nuestra era el marketing no vende productos o atributos, vende beneficios y promesas emocionales, recuerda que el Marketing es una batalla que no se pelea con productos sino con **percepciones y emociones**

¹ Fuente: <http://www.todomktblog.com/2014/02/marketing-emocional.html>