

SZKOLENIE ONLINE

Neuromarketing. Jak zrozumieć zachowania i decyzje zakupowe klientów

Termin: 22 lipca 2020 r.

OSOBA PROWADZĄCA: dr Wojciech Chmielewski

Plan szkolenia:

1. Istota neuromarketingu

- Źródła wiedzy o zachowaniach umysłów klientów
- Nowoczesne metody badawcze oparta na pomiarze sygnałów generowanych przez ludzki organizm: aktywność fal mózgowych (EEG), reakcje skórno-galwaniczne (GSR), uwaga wzrokowa (ET), badania obrazowe.
- Jakże bodźce mózg lubi i jak je wykorzystać w działaniach marketingowych.
- Jakże są najlepsze sposoby by dotrzeć do pierwotnych części ludzkiego mózgu.

2. Reakcje racjonalne a reakcje emocjonalne konsumentów - rzeczywiste a deklarowane zachowania

- Jak kupuje mózg?
- Kiedy cena boli?
- Emocje w zakupach
- Rola emocji wyższych w social mediach
- Siła neuronów lustrzanych
- Gałka oczna jako system detekcji uwagi
- Jak podejmujemy decyzje?

3. Zarządzanie asortymentem i przestrzenią handlową w świetle wiedzy neuromarketingowej

- Mózg w sklepie
- Czego unika mózg podczas zakupów?
- Do czego dąży mózg na zakupach?
- Sprawdzone praktyki tworzenia przestrzeni handlowej.
- Symbolika i znaczenie wybranych kolorów wykorzystywanych w kampaniach reklamowych
- Znaczenie barwy światła.
- Przepływy w sklepie
- Jak zaprosić klienta do sklepu
- Podstawowe schematy zachowań podczas zakupów.

Wartość dla klienta - sposoby analizy potrzeb jawnych i niejawnych.

- Proces tworzenia wartości dla klienta
- Kobieta na zakupach
- Mężczyzna na zakupach
- Jak wiek wpływa na procesy decyzyjne zakupowe?
- Rodzina na zakupach

4. Profilowanie strategii cenowych - nowe spojrzenie na znaczenie cen i decyzje klientów

- Jak tworzyć atrakcyjną cenę nie zmieniającą jej wartości?

5. Neuromarketing a skuteczność komunikacji marketingowej

- Strona internetowa przyjazna mózgowi
- Neuromarketing sensoryczny
- Magia słów, zwrotów i historii.