

# NEUROMARKETING

Mag. Fabio Sanabria Araya  
Encargado de Cátedra de Mercadeo  
ECA-UNED

# ¿Qué es el Neuromarketing?

- Estudia los procesos cerebrales del individuo ante los estímulos que intervienen en la decisión compra del consumidor

# ANTECEDENTES DEL NEUROMARKETING

- 2002 primeros pasos del Neuromarketing y cambia la forma de mercadear.
- Las decisiones de consumo son 15% racionales y un 85% emocionales.
- Investigaciones prueban que la gente no dice la verdad.
- Las decisiones son inconscientes.
- Se justifica su uso en términos económicos.
- El 80% a 90% de nuevos productos fracasan.
- Las emociones solo se miden a través de ondas cerebrales: la atención, la emoción y la memoria.

# HECHOS RELEVANTES DEL NEUROMARKETING

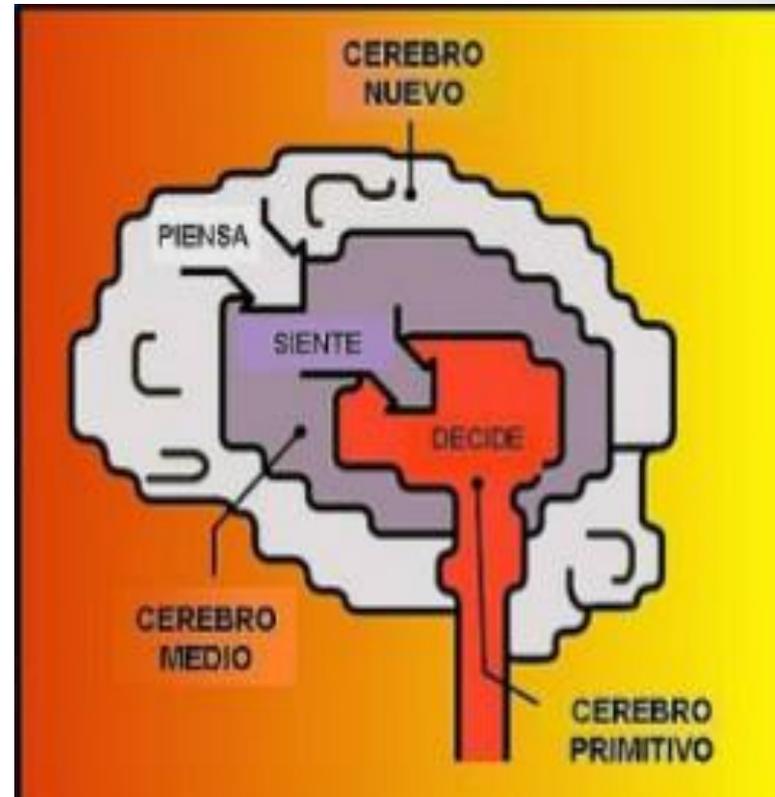
- ¿Preguntar lo que piensa o lo que siente?
- Miedo a decir la verdad.
- Decisiones son resultado de emociones y no del raciocinio.
- Un producto no se valora por lo que es sino por lo que representa para nosotros.
- Se descubren los insights del producto/ servicio

# INSIGHTS DEL PRODUCTO/SERVICIO

- DEFINICIÓN: el acto o resultado de captar la naturaleza interna de las cosas o el acto de ver intuitivamente.
- ***In*** (entrar, penetrar) + ***sight*** (visión)
- Bar- Estar Vivo
- Cine-salir de casa
- Bolsos-bastones sociales
- Oro- poder
- Futbol- estrategia
- Viajes-recuerdos
- Zapatos- Regulador hormonal femenino
- Alcohol- regulador emocional
- Insecticida: placer de vengarse

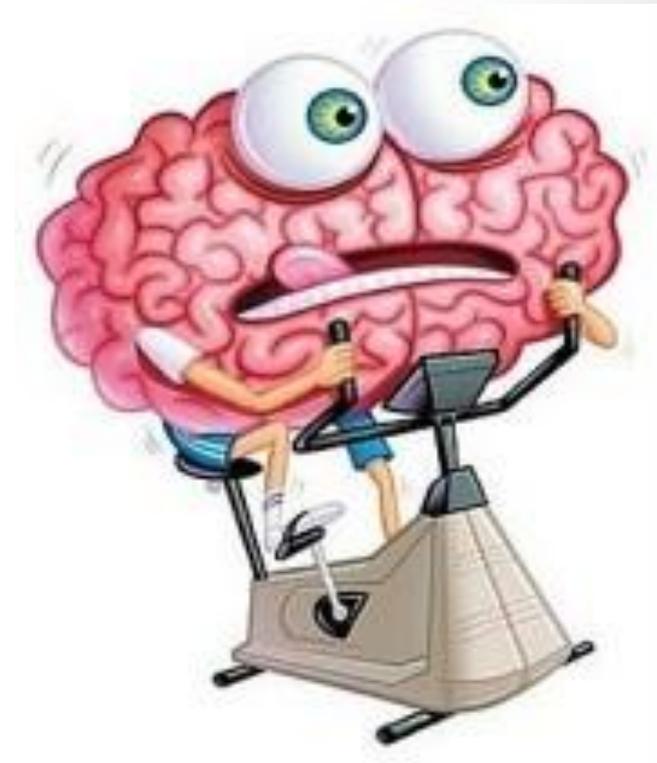
# Teoría de los tres cerebros del Dr. Paul Mc Lean 1913-2007

- Crea la teoría evolutiva del cerebro triple: neocortex, límbico y reptiliano.
- Cada uno tienen funciones separadas pero interactúan entre sí
- El cerebro ha evolucionado a través de millones de años.



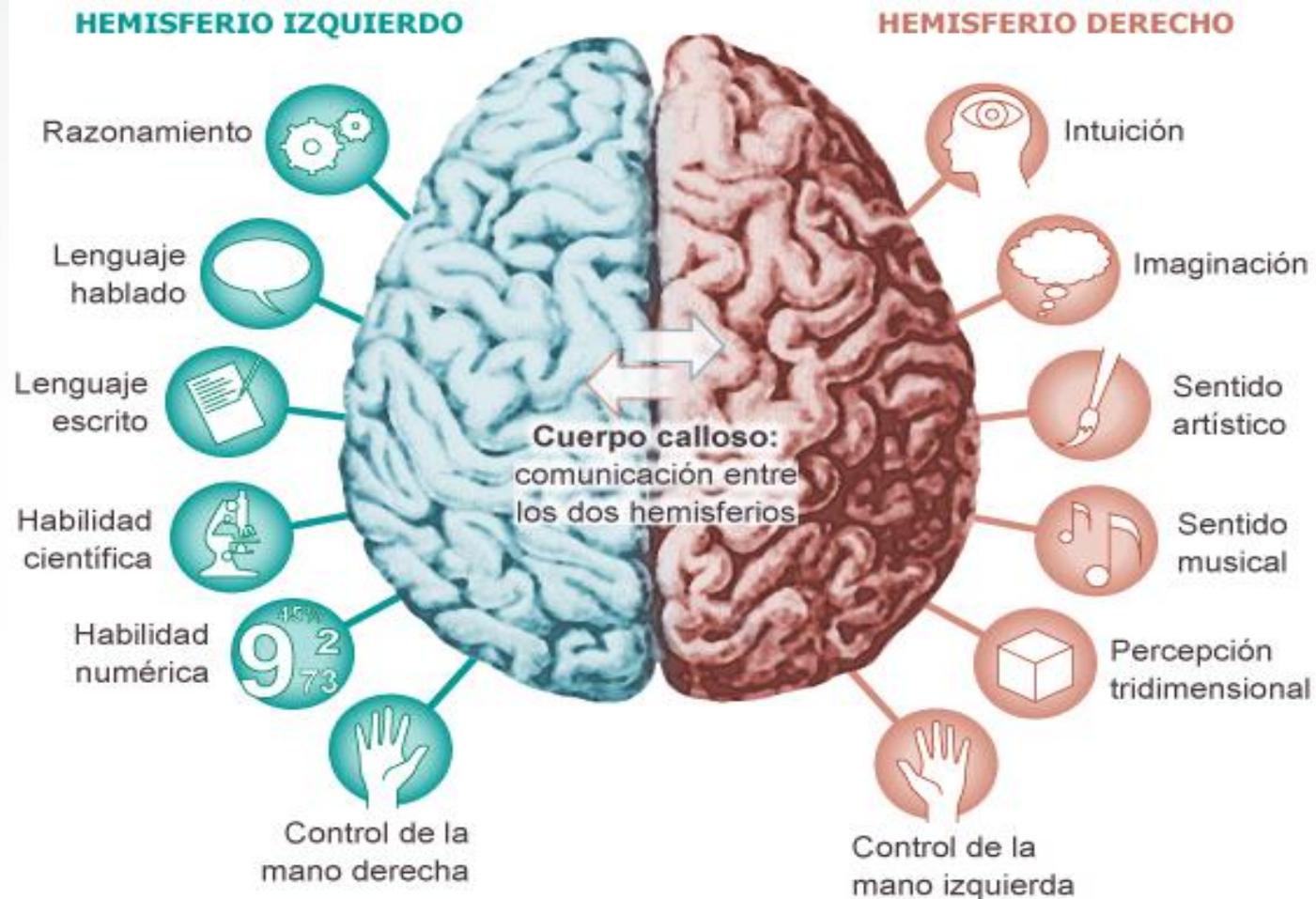
# Cerebro nuevo o neo cortex

- Es la parte del cerebro que piensa.
- Es racional, funcional, lógico, analítico
- Procesa la información y la comparte con las otras dos partes.
- Los pensamientos el lenguaje, la imaginación, la creatividad y la capacidad de abstracción dependen de esta región.



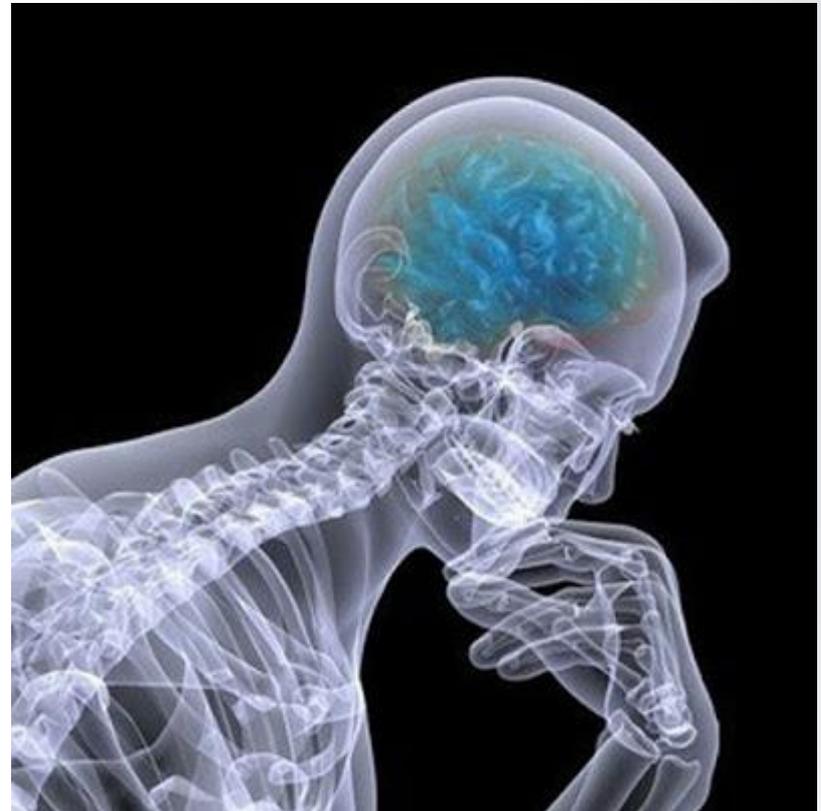
## ESPECIALIZACIÓN DE LOS HEMISFERIOS CEREBRALES

Aunque en general las funciones cerebrales están más deslocalizadas de lo que se creía, hay unas cuantas funciones que se realizan con más intensidad en una mitad que en otra

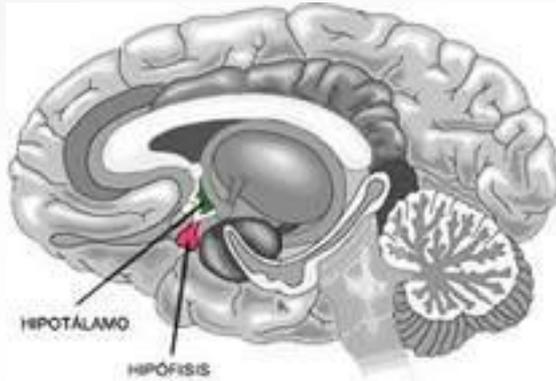


# Cerebro medio o Límbico

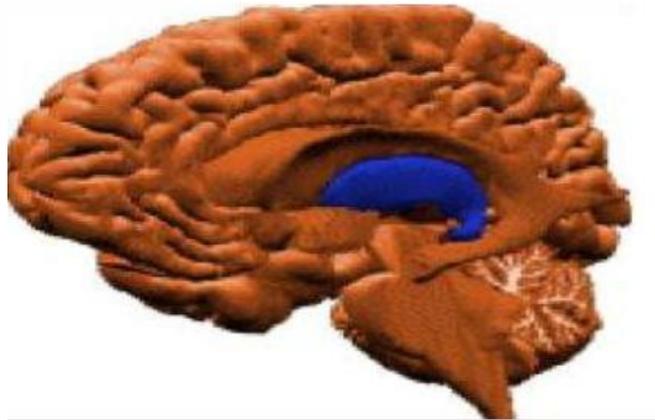
- Parte del cerebro que siente.
- Emocional, sensacional, sentidos.
- Es donde se registran las penurias, angustias, alegrías, temores y agresiones.
- Personas con la amígdala lesionada tienen un déficit de empatía.
- Las partes de este cerebro se componen de: Tálamo  
Hipotálamo, Hipocampo,  
Amígdala cerebral Glandula  
pituitaria



# Partes del sistema Límbico



Ubicación del tálamo



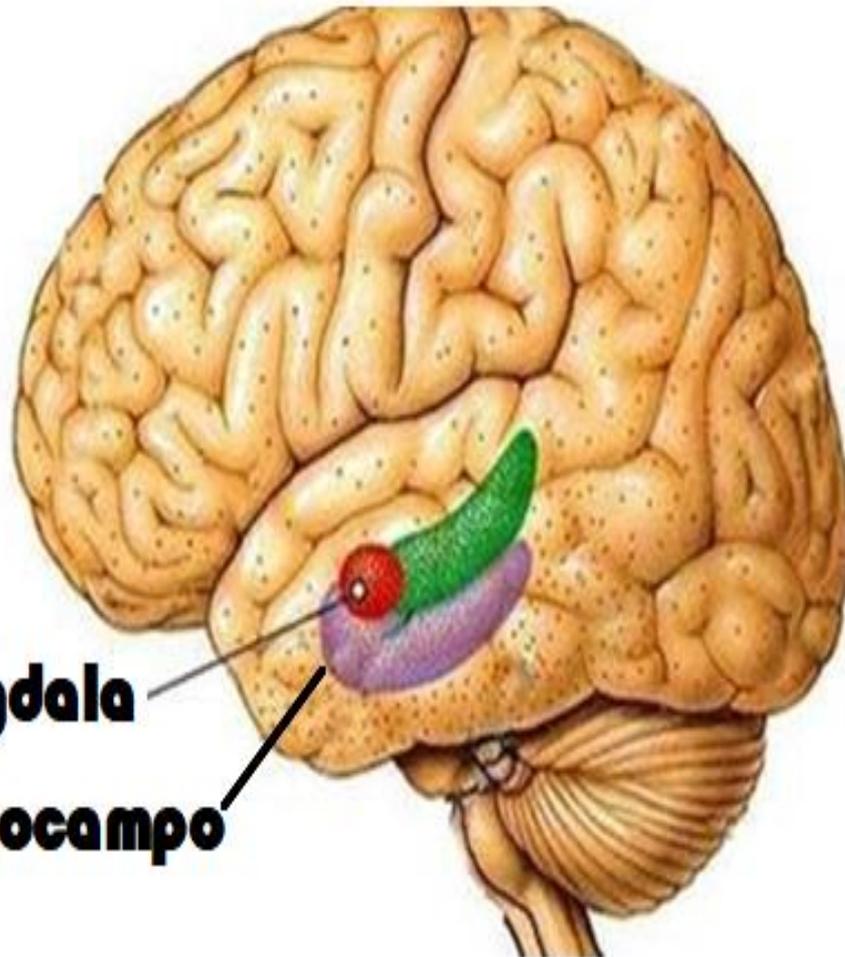
## **Hipotálamo:**

Regulador del hambre, sueño, sexo, presión, tensión, temperatura, energía, sed, ánimo.

## **Tálamo:**

Integra la información sensorial, favorece la memoria de largo plazo.

# Partes del sistema Límbico



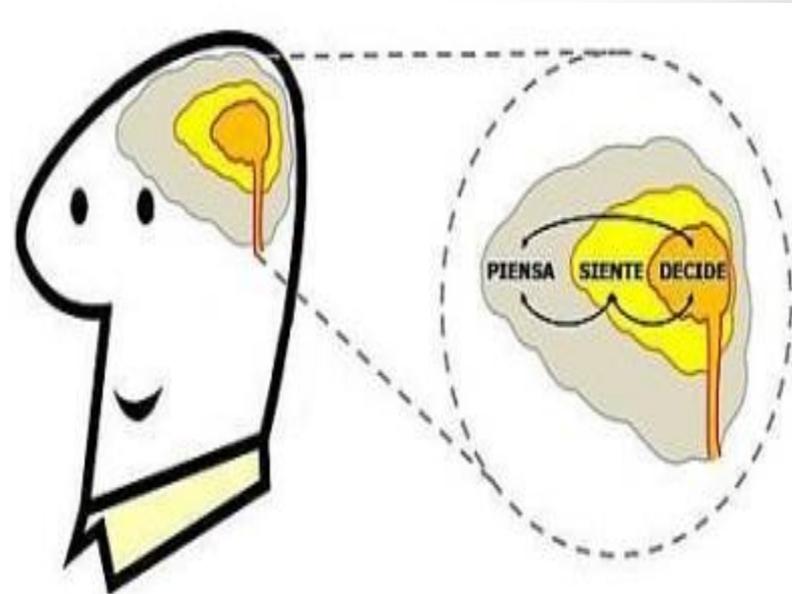
**Amígdala**

**Hipocampo**

- **Amígdala:**  
gestiona el miedo y las mociones generando improntas.
- **Hipocampo:**  
memoria, aprendizaje, ubicación espacial, reconoce objetos.

# Cerebro primitivo o reptiliano

- Parte del cerebro que decide
- Es fascinante, básico, intuitivo
- Motiva la sobrevivencia, reproducción, dominación (poder), defensa, protección
- Está diseñado para huir o pelear
- Su función más importante es VIVIR
- Es 250 veces más rápido que los otros dos.
- Sigue este proceso: decide, siente, piensa.
- Está formado por el tronco encefálico y el cerebelo

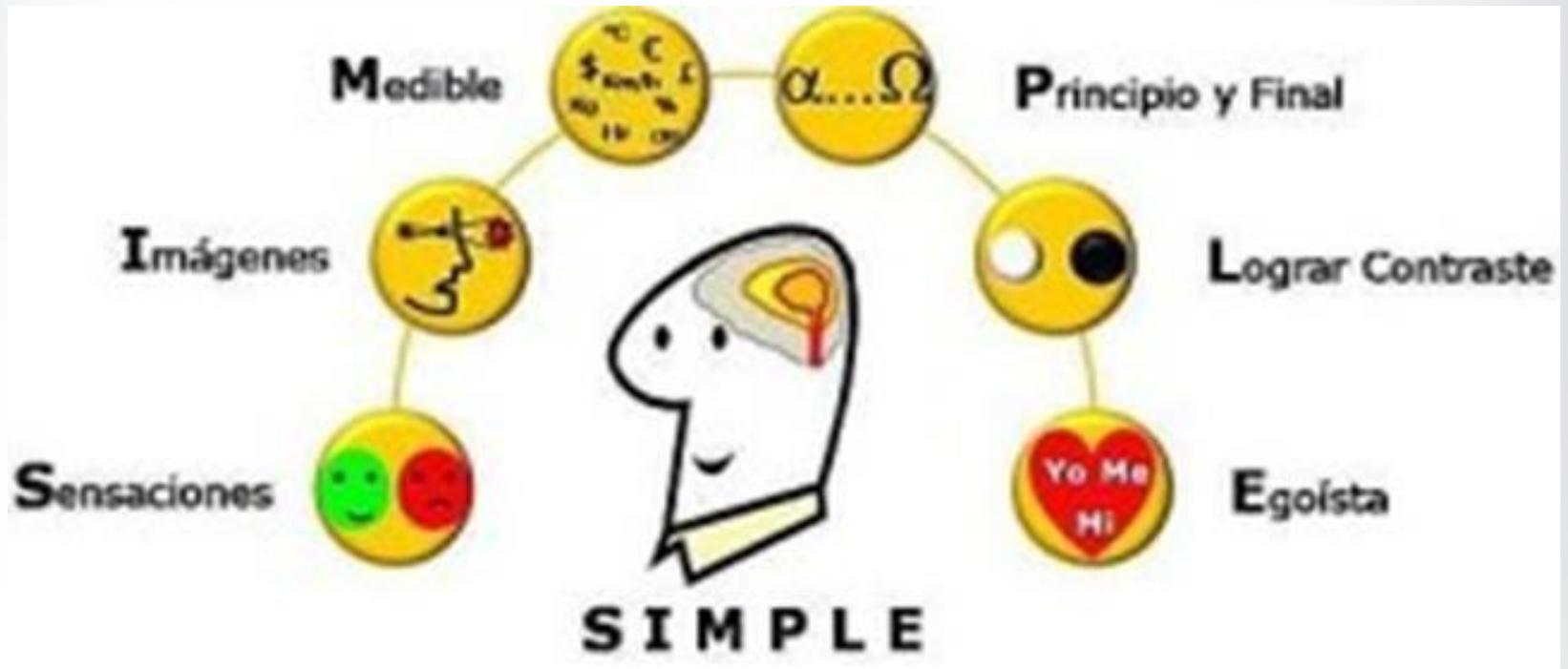


# Partes del cerebro reptiliano

- **Cerebelo:** Coordina movimientos
  - Equilibrio
  - Tono muscular
  - Registra información
- **Tronco encefálico:**
  - Transmite información del cuerpo al cerebro, dolor, tacto, temperatura



# Los estímulos que llegan al cerebro primitivo



Vista miedo

# Los gustos de la mente humana

- El Misterio



- Las formas redondeadas



- Las indulgencias



- Las Metáforas



**FIN**  
**MUCHAS GRACIAS**

---