

# PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR Y NEUROCOPYWRITING



Sánchez Muñoz, Salima

## SINOPSIS

El marketing ha evolucionado mucho, pero aún sigue habiendo un ingrediente que a menudo pasamos por alto y es esencial para que esta disciplina funcione: el consumidor. Todos nuestros esfuerzos a la hora de vender productos, crear campañas de publicidad o desarrollar newsletters, están enfocados en persuadir al consumidor. Sin embargo, le conocemos tan poco que nos limitamos a hablar con él de una forma superficial y comercial, lo que provoca que nuestras estrategias de marketing caigan en saco roto. Por eso, si queremos mejorar nuestros resultados y crear marcas más humanas, debemos comenzar a focalizarnos en lo que de verdad importa: los consumidores. Este libro te va a ayudar a cumplir con esta tarea mediante el abordaje de distintas disciplinas indispensables para entender al ser humano como la psicología del consumidor, la neurociencia, el neuromarketing, el copywriting o la programación neurolingüística (PNL). Vas a aprender las bases de la conducta, conocerás las mejores técnicas para definir a tu cliente ideal y, por supuesto, las estrategias para comunicarte con tus consumidores de forma más efectiva con independencia del canal que utilices (email marketing, publicidad, redes sociales, etc.). Pero también vas a encontrar ejercicios prácticos, plantillas y otra serie de recursos gratuitos que te ayudarán a poner en práctica todo lo aprendido para que seas capaz de crear una estrategia que te permita obtener los resultados que buscas en tu negocio aprovechando las herramientas digitales que existen, pero de una forma humana....



Editorial	ANAYA MULTIMEDIA
Materia	PSICOLOGIA
EAN	9788441551398
Status	Disponible
Páginas	320
Tamaño	225x175x20 mm.
Peso	514
Precio (Imp. inc.)	26,50€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	20/03/2025