

Il consumatore al centro Grazie al neuromarketing

L'appuntamento

A questa materia sarà dedicato l'incontro di martedì 9 in streaming

Studiare le reazioni dei clienti di fronte a uno stimolo per mirare in modo più preciso la propria azione di produzione e vendita. Sono i dettami del neuromarketing, la disciplina che permette agli operatori economici di agire in base alle emozioni mostrate dal loro interlo-

cutore.

A questa materia sarà dedicato il nuovo appuntamento proposto dal Pid della Camera di Commercio di Como-Lecco, intitolato "Il neuromarketing e i suoi benefici per le Pmi di tutti i settori", in calendario martedì prossimo alle 9.30 in streaming.

«È fondamentale mettere il consumatore al centro della propria strategia, attuando nuove e innovative tecniche di vendita di prodotti e servizi che facciano leva sugli stimoli che riceve - spiegano i promotori del

Punto Impresa Digitale della Camera -. I dati raccolti, analizzati ed elaborati, diventano una base solida sulla quale co-progettare con il cliente strategie di marketing integrative o azioni volte al miglioramento del proprio prodotto o servizio».

Gli incontri intendono aiutare le aziende a cercare di capire come si è evoluta la comunicazione digitale negli ultimi anni e perché oggi si sia arrivati a parlare di neuromarketing, passando in rassegna esempi di progetti e aziende che hanno applicato i principi del neuromarketing per la loro campagna di comunicazione digitale e anche offline.

Per informazioni: <https://www.comolecco.camcom.it/>.

C.Do2.