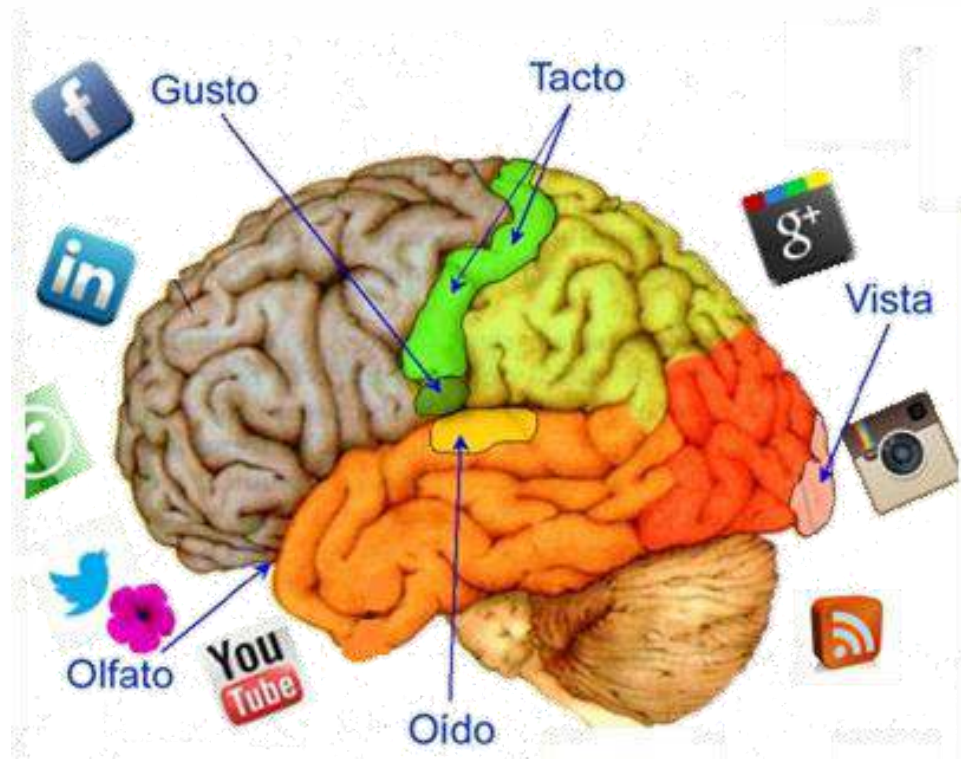




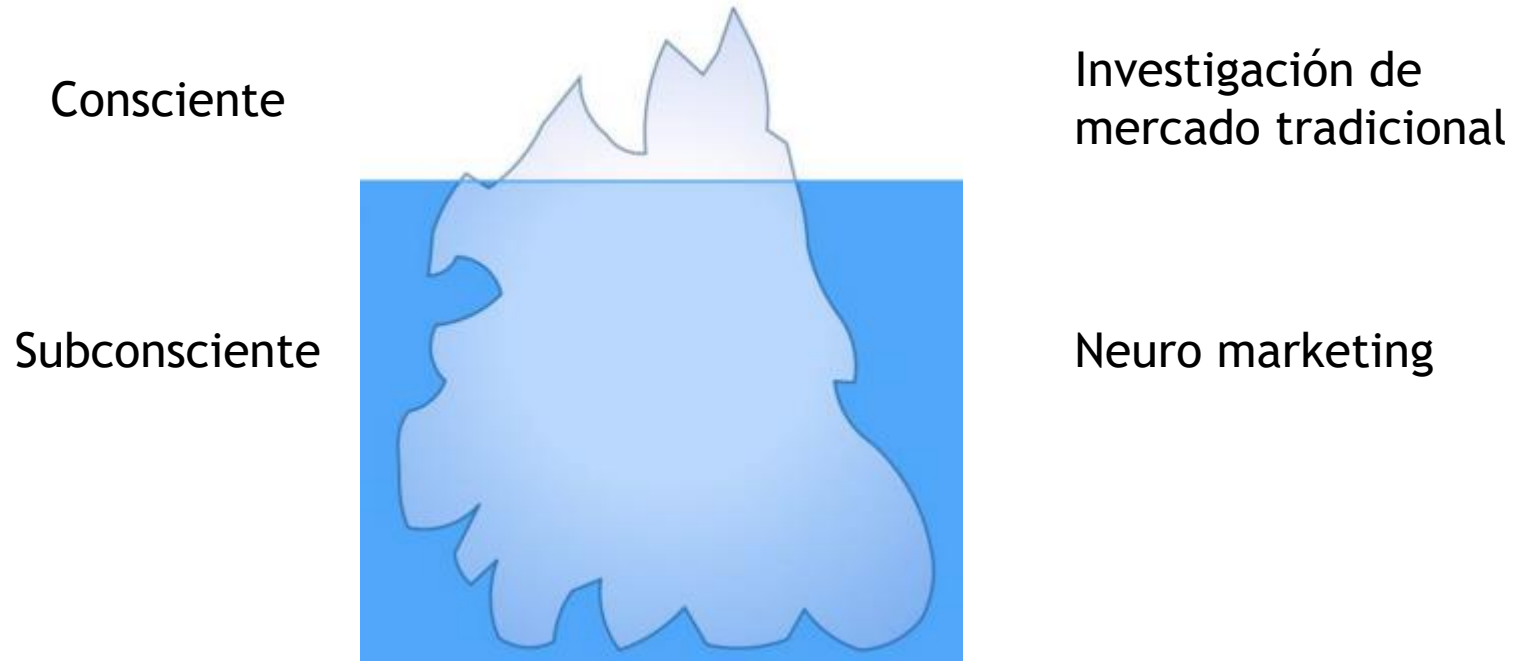
Metodologías de Neuromarketing

Definición de neuromarketing



El neuromarketing es el estudio de las respuestas motoras, cognitivas y afectivas frente a estímulos de marketing. Se trata de medir lo que sucede en el subconsciente del consumidor, más allá de lo que su sistema racional puede explicar.

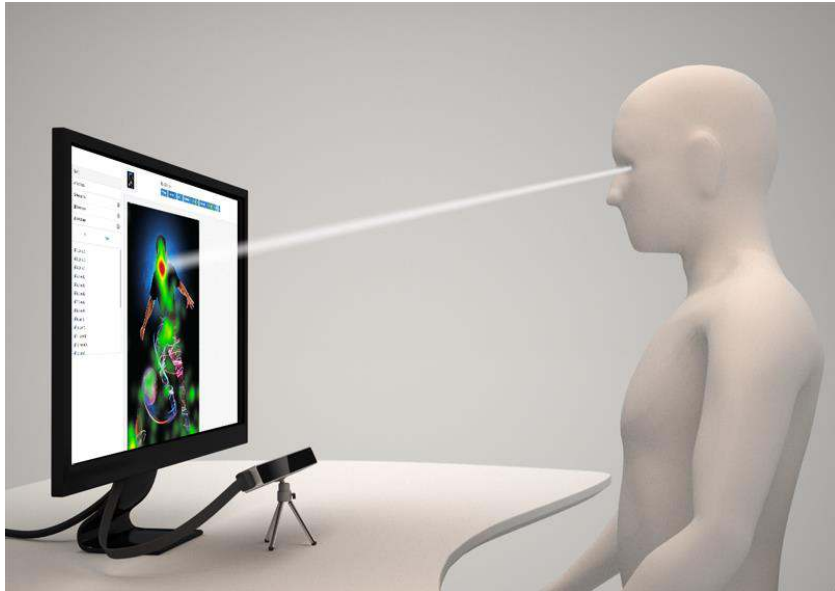
¿Por qué necesitamos medir las respuestas subconscientes?



Porque, como se ha demostrado en cientos de estudios, una gran parte de la toma de decisiones ocurre por debajo de nuestro nivel de razonamiento consciente, por lo que no somos capaces de explicar racionalmente por qué decidimos.

Una de las técnicas más populares en Neuromarketing es el eye tracking, que permite identificar dónde están enfocando la mirada los consumidores al ser expuestos a un estímulo de marketing. La herramienta que utiliza Alpha Consulting permite identificar las zonas de concentración de miradas, cantidad de participantes que se fijan en un estímulo, tiempo de fijación de mirada, orden de fijación, AOI (Areas of Interest), dilatación pupilar y acercamiento y alejamiento emocional.

Hardware de eye tracking Eye Tribe



Ejemplo de aplicación de AOI en un estudio de Alpha Consulting



Otra metodología de neuromarketing que aplica Alpha Consulting es el análisis de expresión facial. Esta metodología identifica las emociones a través de las micro expresiones faciales de los participantes. Alpha utiliza la herramienta Emotient, que identifica las 7 emociones universales según la teoría de Paul Ekman: Alegría, Tristeza, Miedo, Desprecio, Asco, Enfado y Sorpresa, así como las expresiones neutrales.

Ejemplo de aplicación de Análisis de Expresión facial por Alpha Consulting

Neutral



Desprecio

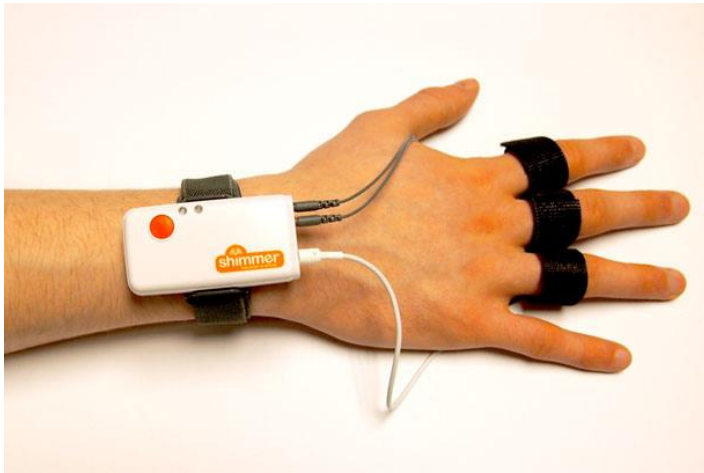


Alegría

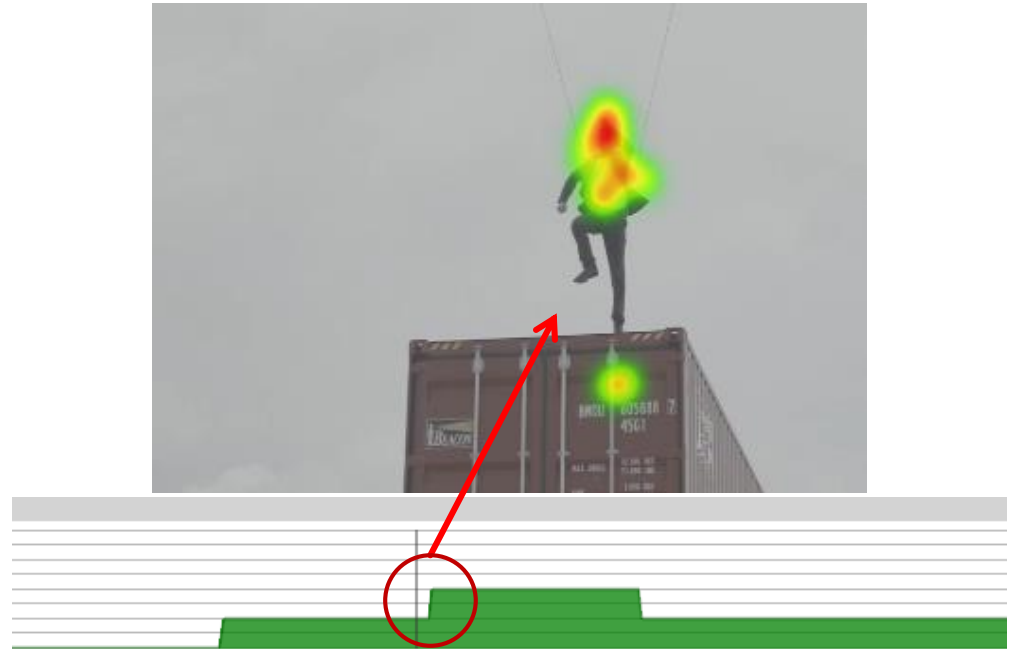


Mediante los cambios en el Galvanic Skin Response (conductividad de la piel) se pueden identificar cambios emocionales frente a estímulos. Alpha posee el equipo Shimmer3, que permite obtener lecturas del Galvanic Skin Response tanto en cambios de sudoración, como pulso sanguíneo.

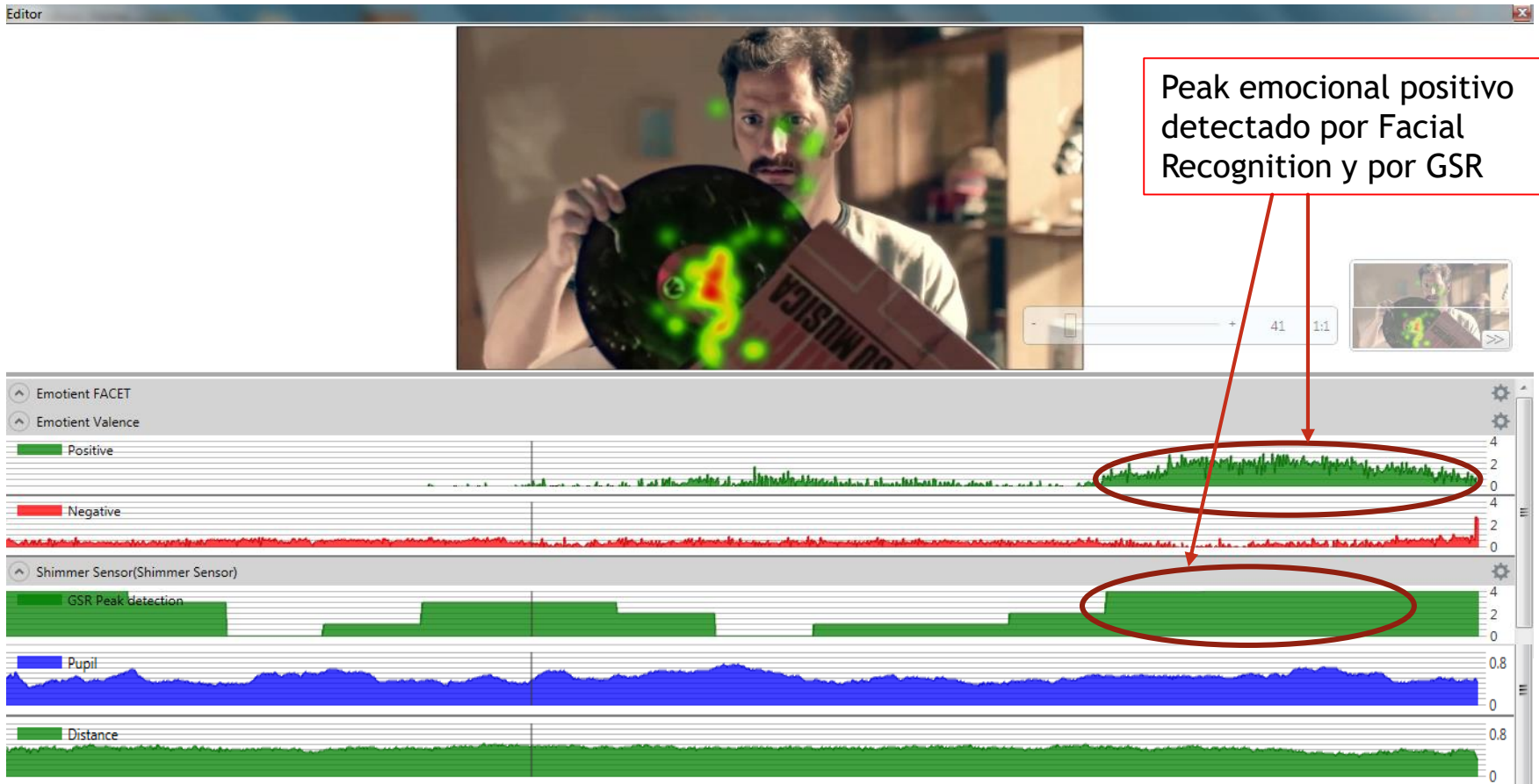
Equipo de GSR Shimmer 3



Detección de peak de Galvanic Skin Response en estudio de Alpha Consulting



Sin embargo, el principal valor del análisis neuromarketing se obtiene al integrar todas las herramientas. La plataforma de neuromarketing iMotions permite combinar información de todos los sensores en un análisis conjunto. Debajo el resumen analítico de un comercial de Coca Cola realizado por Alpha Consulting, donde se aprecia un fuerte incremento de las emociones positivas en el reconocimiento facial hacia el final del comercial, combinada con un incremento de la conductividad de la piel (GSR), lo cual indica un nivel significativo de arousal emocional de valencia positiva.





Calle Paseo de los Indios No 49,
Los Millones
Santo Domingo, Republica Dominicana.

Tel : 809 537 1846

Mail: info@alphaconsulting.com.do

www.alphaconsulting.com.do