

VareseNews

Corso di neuromarketing per capire cosa spinge all'acquisto

Pubblicato: Sabato 4 Maggio 2019



Cosa spinge un cliente ad acquistare (o a rinunciare) a un prodotto? La risposta, insieme a molte altre, verrà data dagli esperti di **“Neuromarketing”**, nel **corso di due diverse serate organizzate dall'amministrazione comunale** (assessorato alle Attività produttive) in collaborazione con il Distretto urbano del commercio.

Gli appuntamenti, entrambi a **Palazzo Borghi con inizio alle 19.30**, che gli esercenti gallaratesi devono segnarsi in agenda sono il **7 e il 14 maggio**.

«L'invito alla partecipazione – sottolinea **l'assessore Claudia Maria Mazzetti** – è rivolto davvero a tutti i commercianti cittadini, soprattutto a quelli dei rioni. Siamo infatti convinti che le due “lezioni” tenute da Luca Florentino, possano essere molto utili ad imprimere una svolta positiva alla proprio attività. Il Nueromarketing combina infatti i principi tradizionali di marketing con quelli delle neuroscienze, della neuroeconomia, della psicologia comportamentale e del design».

Florentino spiegherà **come andare a toccare “tasti giusti” per meglio capire e conoscere il propri cliente**.

Sono cinque i passaggi illustrati durante le due serate: si va dalla “lettura” del cervello dell'acquirente, utile a imparare a dialogare con lui, alla spiegazione di chi è il cliente e soprattutto cosa lo spinge a scegliere un prodotto specifico, tenendo sempre ben presente che il buon commerciante deve riuscire a soddisfare esigenze diverse. Spazio anche all'ormai fondamentale interazione con i contenuti digitali, che stanno modificando i nostro processi decisionali, e all'importanza della promozione di piccoli eventi all'interno dei diversi negozi che ogni commercianti può inventarsi, puntando sulla propria fantasia e sulle occasioni offerte dai social media.

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it