

Neuromarketing

Strukturen der Kaufentscheidung im Gehirn

IHK Nürnberg für Mittelfranken
Ausschuss – Handel und Dienstleistung
17.07.2017



Um den Kunden besser zu verstehen, werden viele Studien, Befragungen und Tests durchgeführt.

Ob diese zu verlässlichen Informationen führen ist häufig fraglich.

Zu verstehen, wie eine Kaufentscheidung in den Köpfen der Kunden funktioniert, bietet ein weit größeres Spektrum an Handlungsmöglichkeiten.