

Tu Web Primero explica la importancia de la psicología en las Redes Sociales

La psicología juega un papel fundamental en el marketing actual. Muchas empresas saben la importancia de esto e intentan comprender el comportamiento de los consumidores en medios como las Redes Sociales

“La psicología y el marketing son conceptos que siempre han ido ligados”, explica Tu Web Primero, agencia de posicionamiento y diseño web. Durante años la publicidad y el marketing se han esforzado por comprender cómo funcionan los mecanismos de la mente humana y así poder conectar con ella.

Las Redes Sociales deben su éxito a factores psicológicos. Estudios demuestran que la necesidad esencial del ser humano por conectarse socialmente es uno de los componentes que llevan a que millones de usuarios se conecten a las Redes Sociales a diario. La autoestima, la sensación de pertenecer a una comunidad e incluso la gestión de la propia imagen son necesidades que busca cubrir el usuario cuando se conecta a una Red Social. “Si las empresas quieren ser efectivas con su mensajes en Redes Sociales deberán buscar conectarse de manera emocional con su público y cubrir las necesidades que busca cuando inicia una Red Social” aconseja Nacho García técnico en Tu Web Primero.

Diversos estudios psicológicos demuestran la necesidad intrínseca del ser humano por pertenecer a un grupo. Numerosas empresas se han dado cuenta de esto. Tu Web Primero explica que uno de las técnicas más utilizadas para conseguir una conexión con el usuario es la utilización de la neurolingüística para adoptar y adaptar un lenguaje similar al de los consumidores. “Esta técnica hace que entre el usuario y la marca se genere un sentimiento de proximidad y permanencia a un colectivo”, afirma Nacho García.

Por otro lado, el marketing de ‘influencers’ en Redes Sociales también juega un papel importante en la psicología del consumidor y la decisión de compra. La imagen de una persona de confianza que lleva o compra un determinado producto, hace que el consumidor experimente una sensación de familiaridad y de confianza. “Es mucho más fácil la compra de un producto que ya hemos visto en la mano de una persona a la que seguimos o admiramos”, comenta Tu Web Primero.

Muchas empresas están investigando nuevas técnicas y maneras de llegar al consumidor final a través de las Redes Sociales y la psicología. Este campo de estudio avanza a pasos agigantados a consecuencia de la necesidad de las marcas por diferenciarse y vender sus productos entre la inmersa competencia que existe y los cambios que está experimentando la sociedad . “Es un hecho que la forma en la que consumimos y compramos ha cambiado, las técnicas tradicionales no tienen tanta fuerza y están dejando paso a nuevas tácticas más cercanas y que se acercan más al consumidor entendiendo su mente y cubriendo sus necesidades más internas” , explica Tu Web Primero.

Datos de contacto:

Tu Web Primero

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Telecomunicaciones](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>