

Chances Solution apuesta por cautivar al cliente mediante el neuromarketing

Atraer al cliente y captar su atención desde el primer momento son las claves de este innovador servicio

Madrid, 27 de septiembre de 2012. ¿Es posible que mediante una serie de estímulos se logre la adquisición de un determinado producto? Esta es la gran pregunta que se hacen los expertos en neuromarketing, una nueva forma de acercarse a los consumidores, que consiste en aplicar técnicas provenientes de la neurociencia al ámbito de la mercadotecnia. Gracias a esta disciplina, hoy en día se estudia cómo influyen diversas formas de comunicación publicitaria y comercial en la conducta de los consumidores, con el fin de lograr el principal objetivo de las empresas: el consumo de sus productos y servicios.

Y es que el marketing tradicional se ha quedado corto. Ya no vale con bombardear a los clientes potenciales con miles de impactos publicitarios y esperar a que den el resultado previsto. Ahora es necesario conmover al público, ofrecerle algo más que los demás y conseguir que asocien el producto con una serie de valores positivos que le hagan decantarse por él, en un mercado repleto de referencias con características cada vez más similares. Por eso, Chances Solution (www.chancesolution.com), consultoría de comercio exterior y franquicias, ha sumado el neuromarketing a sus servicios, entre los que se incluye la auditoría estratégica, la realización de estudios de mercado y acciones de coach, con el fin de facilitar la labor de aquellos empresarios que buscan captar clientes potenciales y fidelizar a los ya existentes.

El Presidente de la compañía, José Domingo Miranda, afirma que “el empleo de estas técnicas facilita en gran medida el triunfo empresarial. En Chances Solution tenemos una gran lista de casos de éxito de empresas que han recurrido a estos servicios como método para incrementar el número de ventas. Desde el primer momento comprobamos que se trata de una metodología que obtiene óptimos resultados, ya que, sin ninguna duda, consigue atraer al cliente”. Además, esta nueva fórmula ayuda a predecir qué sucederá cuando un producto nuevo llega al mercado midiendo las reacciones del público, por lo que supone un gran ahorro de costes para las empresas.

Es imprescindible tener en cuenta la gran labor de los avances tecnológicos en la evolución del marketing, ya que, gracias a ellos, es posible instaurar una serie de sistemas informáticos que facilitarán la labor de esta nueva forma de marketing, como, por ejemplo, “insertar tótems interactivos en las entradas de las tiendas con lo que se consigue llamar la atención de personas que van de paso y ofrecer información a tiempo real sobre ofertas, o el empleo de etiquetas electrónicas donde se actualicen los precios instantáneamente y donde se pueda incluir todo tipo de información sobre el producto”, comenta José Domingo Miranda, Presidente de Chances Solution.

Coincidiendo con el lema de la compañía, "la siembra rentable de su negocio", este servicio representa una gran oportunidad para cualquier entidad que tenga como objetivo llegar al consumidor

de manera directa y que retenga el producto en su mente para siempre. Interactuar con el cliente en el punto de venta e influir en sus decisiones desde el primer momento es esencial para conquistarlo. Una de las técnicas más recientes consiste en instalar un escaparate táctil sensorial que ofrezca a los consumidores potenciales información de la compañía en tiempo real. Este escaparate virtual atraerá las miradas de todos los clientes potenciales, así que es indispensable acogerse a las soluciones que ofrece Chances Solution para que el negocio sea un éxito. "Llave en mano, desde el concepto, consultoría, diseño y fabricación, hasta el último tornillo o contenido", Chances Solution ofrece un completo servicio que aborda todo el proceso de implantación del sistema, para facilitar al máximo el trabajo a sus clientes.

Datos de contacto:

Salvia Comunicación
Gabinete de Prensa
916574281

Nota de prensa publicada en: [28108](#)

Categorías: [Marketing](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>