

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN A LA COMPRA

CONFIANZA

Encontrar confianza en el establecimiento induce al cliente a ser fiel y repetir

BOMBARDEO

El cerebro retiene los mensajes sin que la persona sea consciente de ello

IMITACIÓN

La tendencia a reproducir el comportamiento de otros individuos estimula el consumo

MÚSICA

Activa los circuitos cerebrales del placer y estimula la compra

OLORES

Asociar un olor a un determinado producto ayuda a acordarse del objeto y de la marca

