

CAR CLINIC SALES



ENTORNO
VIRTUAL
360°

1 Problema

La necesidad de innovar en los discursos de venta

2 Acción

Medir el impacto de neuronal de nuevos elementos diferenciadores

3 Solución

Análisis neuronal de la percepción de los usuarios.

4 Beneficios

Agregar a los discursos y experiencia de venta nuevos elementos de alto impacto neuronal

Que es:

Análisis y estudio de la comprensión y percepción de los usuarios sobre el proceso de creación y venta de un automóvil.

De esta forma buscamos analizar y generar la mejor experiencia de venta y potenciar elementos que son a nivel inconsciente importantes e influenciadores para tomar una decisión de compra de un automóvil sobre otro

Métricas:

Aromacología, NC metrics, Heatmaps, Pupilometría. Implicit association test, Eyetracking.

Tecnologías:

Eyetracking, GSR, pupilometría.