

# ROSTROS EMBAJADORES DE MARCA



## 1 Problema

El rostro no es llamativo y no incentiva la compra

## 2 Acción

Estudio de impacto emocional sobre posibles nuevas candidatas para rostro

## 3 Solución

Presentar nuevas posibilidades de rostros

## 4 Beneficios

El rostro es cercano con los usuarios e incentiva la compra

### Que es:

Que rostro representa mejor los atributos de la marca.

Con nuestras tecnologías de análisis biométrico podemos realizar un análisis del impacto emocional y neuronal de los rostros (famosos) de cada marca en los usuarios. De esta forma las marcas pueden realizar un análisis de cuál será el mejor rostro que represente, potencie y sume compradores para su marca.

### Dirigido a:

Empresas de retail, comida, deporte, moda, tecnología, etc.

### Métricas:

Pupilometría, NC metrics, Time to first fixation, total visit duration, % Fixated, Facereading, impacto emocional.

### Tecnologías:

Facereading, TX300, GSR