

Zelf neuromarketing toepassen om je product beter te verkopen.

Gebruik deze checklist.

<p><b>Check 1: Waar kijkt de persoon naar?</b> Als je een foto van een persoon gebruikt let dan op waar die persoon naar kijkt.. Het beste als de persoon naar jouw product kijkt.</p> <p><b>Check 2: Matte verpakking</b> Als je product in een verpakking zit, dan verkoopt een matte verpakking beter dan een glimmende.</p> <p><b>Check 3: Kleur is de sleutel</b> Veel onderzoeken naar kleurgebruik. Gebruik die kleuren die je wilt uitstralen met je product.</p> <p><b>Check 4: Keuzestress</b> Less is more. Het brein maakt geen beslissing als er te veel keuzes zijn. Drie is het beste. En zet daarbij 'meest gekozen'.</p> <p><b>Check 5: Verlies aversie</b> Consumenten (het brein) vinden het vreselijk als ze een goede deal mislopen</p> <p><b>Check 6: Vergelijken</b> Het brein maakt keuzes door te vergelijken. Biedt altijd twee dingen aan. Bijvoorbeeld, een kamer met en zonder gratis ontbijt.</p>	<p><b>Check 7: The need for speed</b> Met de woorden als 'de beste kwaliteit, veilig, zekerheid' verkoop je minder dan met worden 'snelheid, efficiënt, vanmiddag in huis'.</p> <p><b>Check 8: straffen en belonen</b> Creëer een comfortabele beleving met een beloning. Spelletjes zijn daarop gebaseerd.</p> <p><b>Check 9: the price is right</b> Hele of complexe getallen gebruiken. Dat is afhankelijk van wat je verkoopt. Luxe producten verkopen het beste met afgeronde getallen.</p> <p><b>Check 10: Website layout</b> De traditionele verticale website ontwerp is toch effectiever dan de nieuwe horizontale. Dus gebruik een twee- of driekoloms ontwerp.</p> <p><b>Check 11: Titels die indruk maken</b> Uitdrukkingen of gezegden combineren met je merk zorgt er voor dat die worden onthouden.</p>
---	--