



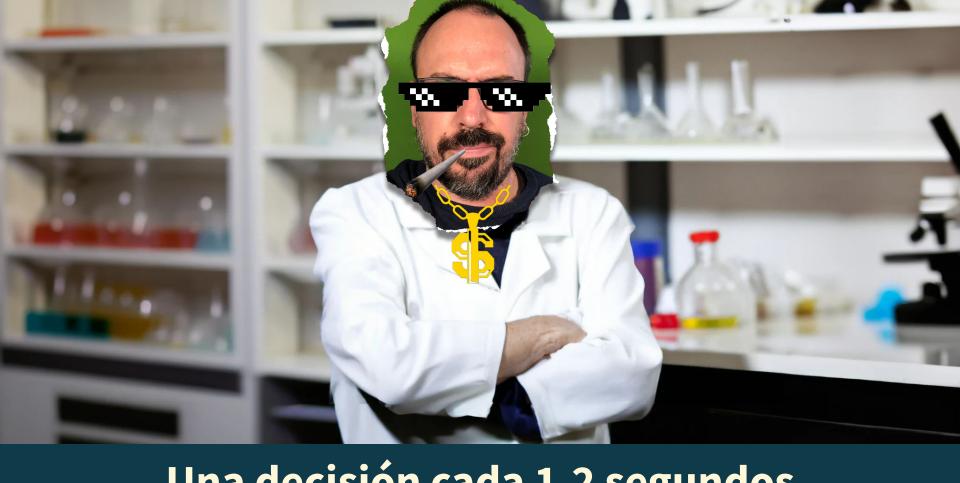
Pablo Moratinos

Embajador de marca en **Raiola Networks**Growth Data Lead en **Product Hackers**Profesor en **3ymedia School**Podcaster en **Un billete a Chattanooga**

@pablomoratinos pablomoratinos.es





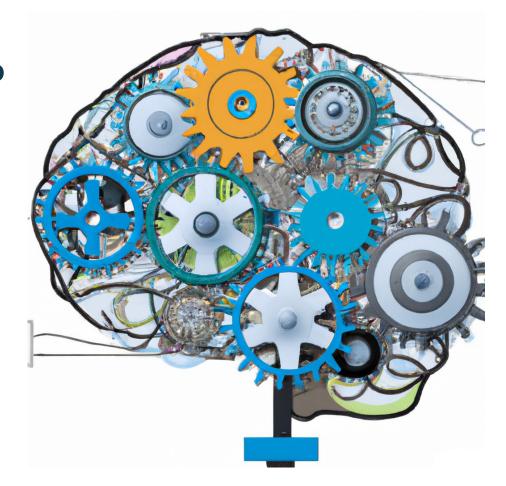


Una decisión cada 1,2 segundos

El cerebro triúnico

Un modelo de cerebro triple según Paul MacLean (años 60):

- 1. Reptiliano (instintos)
- 2. Límbico (emociones)
- 3. Neocortex (razón y creatividad)





Neuronas espejo

Somos animales sociales.

- 1. Imitación
- 2. Teoría de la Mente



«Es muy posible que la decisión de comprar una pizza tenga un poco que ver con el hambre (¡instinto!) y un mucho con lo cool que es comer entre iguales en nuestro grupo preferido»

Carles Escera

Doctor en Psicología Catedrático de Neurociencia Cognitiva



Tenemos un cerebro que decide. Otro que siente. Y otro que piensa.









El marketing debe aludir a los tres: cerebro, corazón y cartera.





Neuromarketing

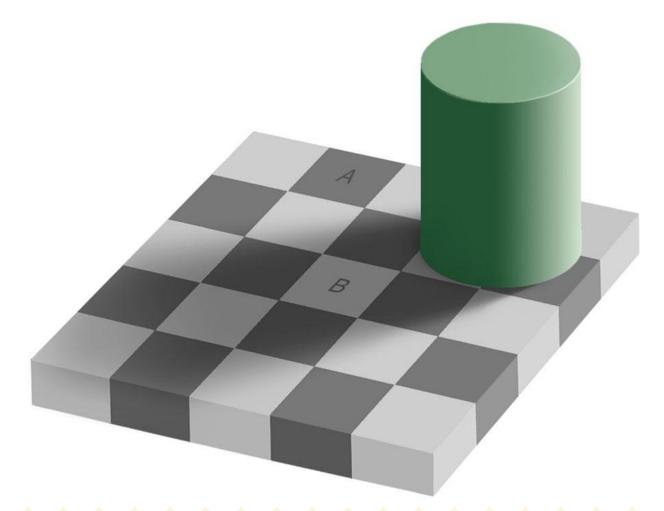






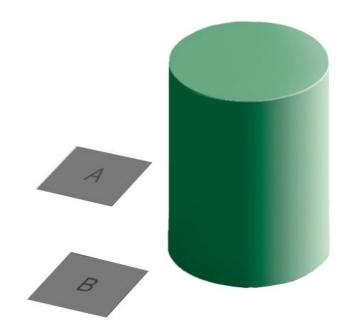




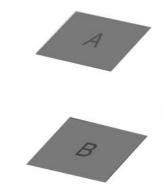




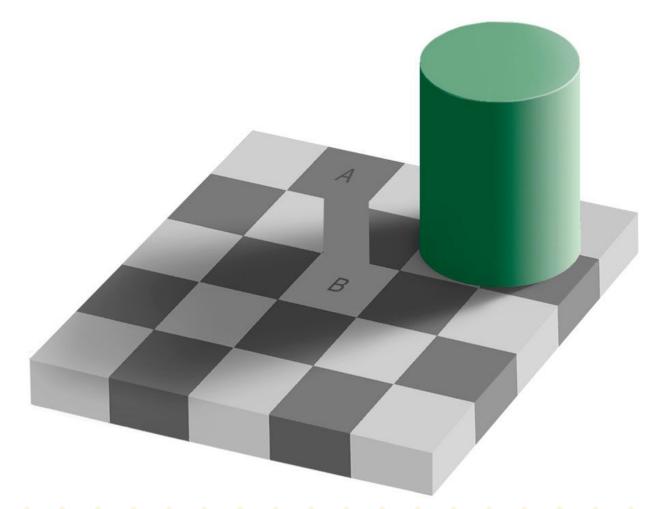
#WCTorre









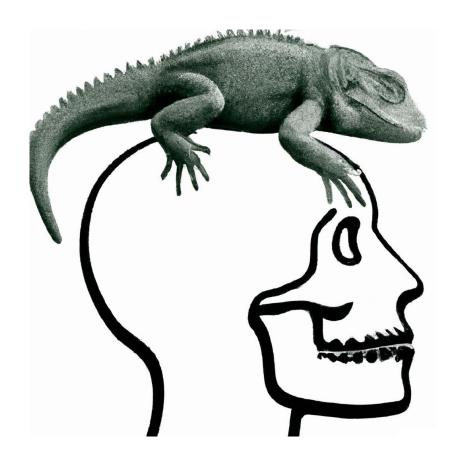


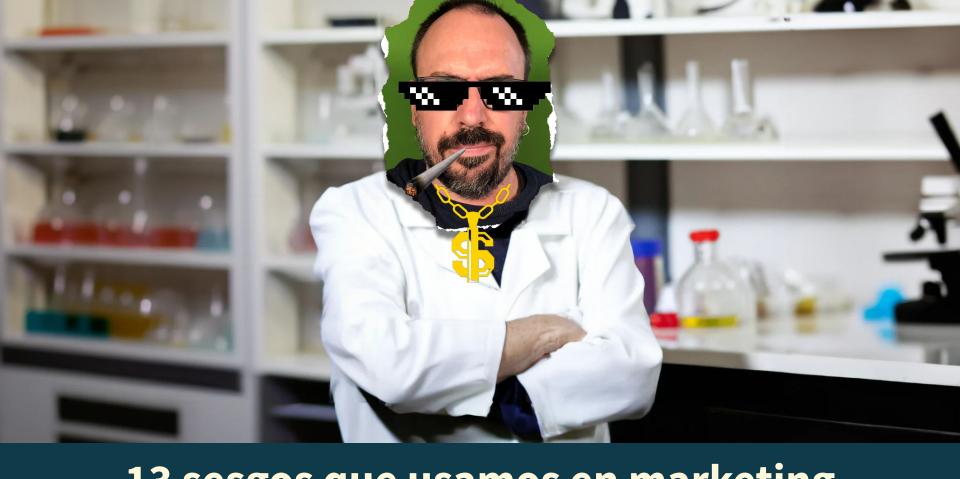


#WCTorre

Di el color no lo que pone marrón rojo azul verde negro azul marrón negro rojo verde marrón rojo azul verde negro azul marrón negro rojo verde negro verde rojo azul marrón

- **e** Egocéntrico
- Contraste
- Tangible (simple)
- Principio y final
- Visual
- Emocional



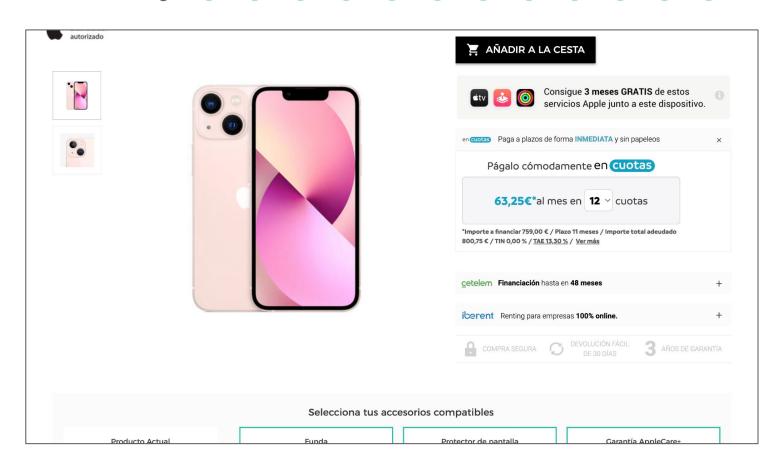


13 sesgos que usamos en marketing



1. Descuento hiperbólico

Preferimos las recompensas inmediatas sobre las recompensas a largo plazo.







2. Aversión a la pérdida

Tendencia a preferir evitar las pérdidas en lugar de la posibilidad de adquirir ganancias.

Juego 1

Juego 2

Si sale cara ganas 100€.

Pero si sale cruz no ganas nada.

Tanto si sale cruz como si sale cara, en ambos casos ganas 50€.



Juego 1

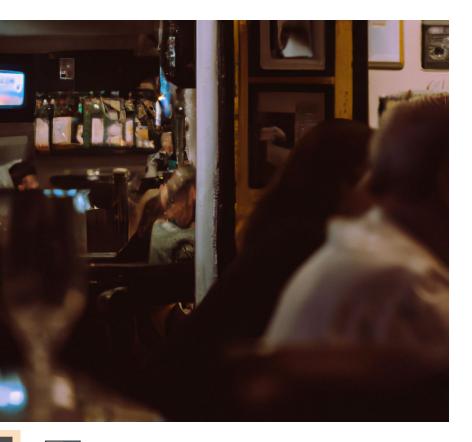
Juego 2

Si sale cara pierdes 100€.

Pero si sale cruz no pierdes nada.

Tanto si sale cruz como si sale cara, en ambos casos pierdes 50€.





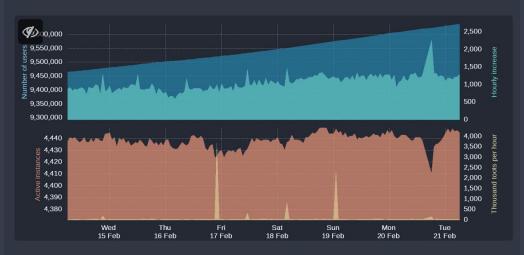
3. Influencia social

Nuestras decisiones están fuertemente influenciadas por lo que otros hacen o esperan de nosotros.

En ello se basan las pruebas sociales.



- 9,637,782 accounts
- +1,288 in the last hour
- +26,832 in the last day
- +173,200 in the last week



21 feb 2023, 07:00 · **③** · My User Count · **←** 5 · ★ 6



Donde los Growth Managers se hacen.

Formación online. Talleres en vivo. Comunidad privada. La experiencia de haber crecido a más de 300 empresas.

Ser miembro

¿Conoces las empresas que utilizan nuestra metodología SOLID Growth?



havaianas°

HEINEKEN





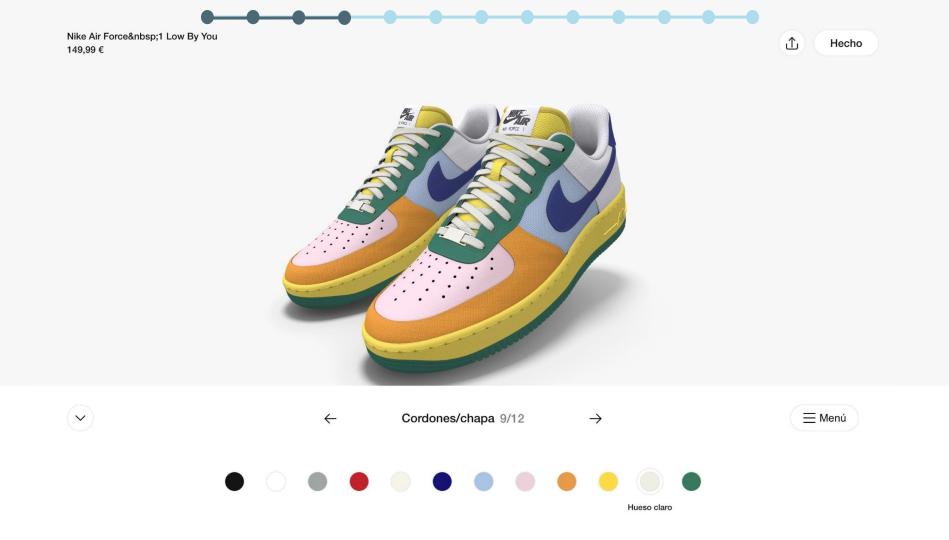




4. Efecto IKEA

Las personas tendemos a dar más importancia a aquello que hemos creado nosotros.







5. Efecto dotación

Atribuir más valor a las cosas únicamente por el hecho de poseerlas.

Se relaciona con la aversión a la pérdida que siente la persona.



Use your camera to try these glasses right now

Try on virtually





6. Falacia del coste hundido

La tendencia a invertir más en cosas que nos han costado algo.

«De perdidos, al río».

SUSCRIBETE POR 2,99€/mes

A MITAD DE PRECIO PARA SIEMPRE HASTA EL 25.04.2023





Los mejores taquillazos









Misión imposible: Fallout

Fast & Furious 5

Jurassic World

Gladiator

Las series de las que todo el mundo habla









Yellowstone

Tulsa King

1923

Halo

Contenidos únicos a un precio imbatible



5,99 €/mes 2,99 €/mes. Cancela cuando quieras.

Haz clic aquí para ver los términos y condiciones.

Suscríbete ya











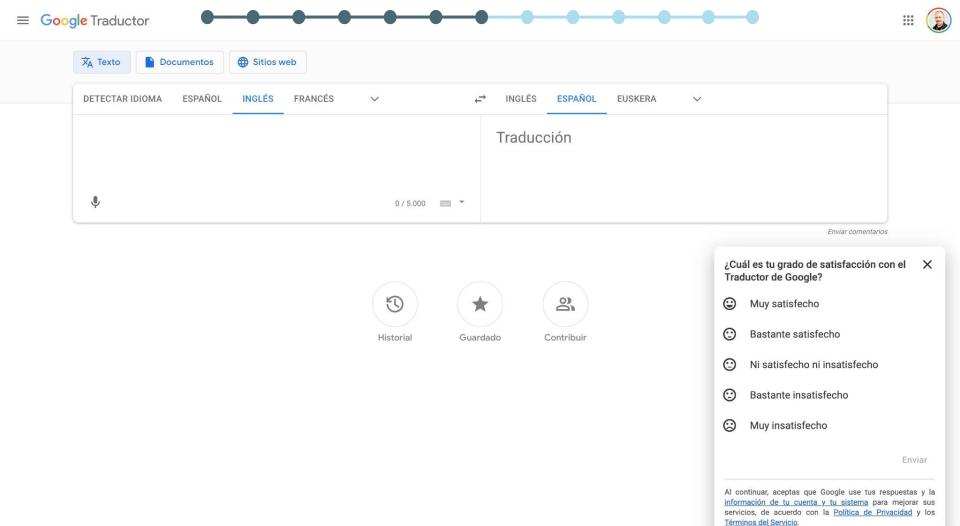


7. Efecto Ben Franklin

Es más probable que le hagamos otro favor a alguien si ya le hemos hecho un favor antes.

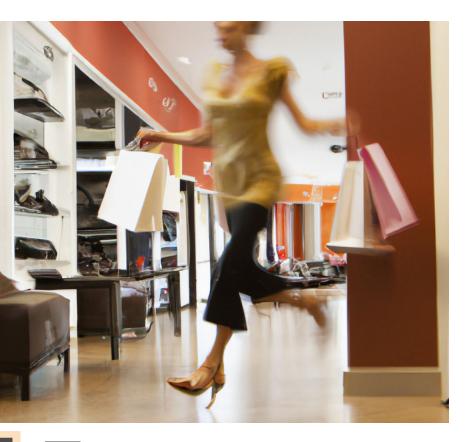
Se basa en una disonancia cognitiva.











8. Sesgo de escasez y Sesgo de urgencia

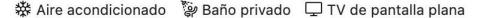
Las personas valoran más las cosas que son escasas o difíciles de obtener y tienden a actuar más rápido cuando sienten que hay una oportunidad limitada o que están bajo presión.

Tipo de habitación

Habitación Doble con aparcamiento gratuito

Solo queda 1 habitación en nuestra web

1 cama doble



- 휾 WiFi gratis
- ✓ Artículos de aseo gratis
 ✓ Caja fuerte
 ✓ WC
 ✓ Bañera o ducha
- √ Suelo de madera o parquet √ Toallas √ Ropa de cama
- ✓ Enchufe cerca de la cama
 ✓ Escritorio
 ✓ TV
 ✓ Nevera
 ✓ Teléfono
- √ Calefacción √ Secador de pelo √ Servicio de despertador / alarma
- √ Servicio de despertador √ Armario √ Acceso a pisos superiores en ascensor
- √ Perchero
 √ Papel higiénico





9. Efecto Dunning-Kruger

Cuanto menos sepas, más confianza tendrás. Cuanto más sabes, menos confianza tienes.







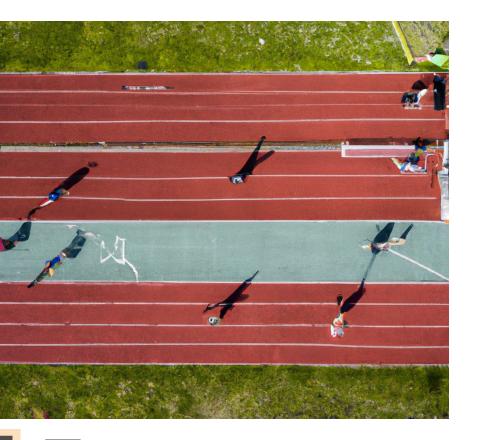
10. Efecto halo o principio de simpatía

Si ves a una persona con un rasgo positivo, esa impresión positiva se extenderá a sus otros rasgos.

Por eso se utilizan influencers.







11. Efecto Zeigarnik

Las personas recuerdan mejor las tareas interrumpidas o no terminadas que las tareas completadas.

Afecta a la motivación que tenemos para finalizarlas.

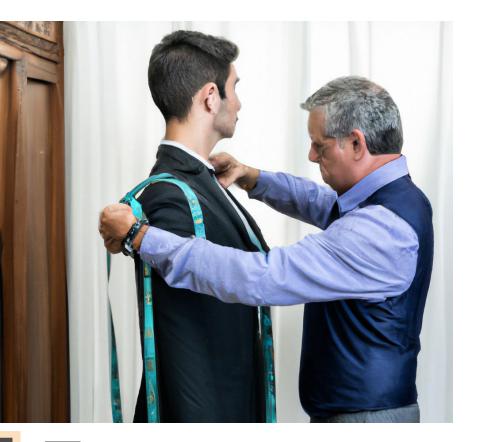












12. Efecto de anclaje

Usamos una información inicial para emitir juicios posteriores.



Google Analytics 4: Curso completo

(4h42m





Comprar curso









13. Efecto señuelo, dominio asimétrico o decoy effect

Añadir una 3ª alternativa que facilita la comparación entre los dos primeros productos examinados.

- A. The Economist Online por 59€
- B. The Economist la revista por 125€
- C. The Economist la revista y Online por 125€



- A. The Economist Online por 59€ (16%)
- B. The Economist la revista por 125€ (0%)
- C. The Economist la revista y Online por 125€ (84%)



- A. The Economist Online por 59€
- B. The Economist la revista y Online por 125€



- A. The Economist Online por 59€ (68%)
- B. The Economist la revista y Online por 125€ (32%)



Efecto anclaje señuelo

- A. The Economist Online por 59€ (16%)
- B. The Economist la revista por 125€ (0%)
- C. The Economist la revista y Online por 125€ (84%)
- A. The Economist Online por 59€ (68%)
- B. The Economist la revista y Online por 125€ (32%)













Gris espacial



Nuevo



Nuevo



CPU de 10 núcleos GPU de 16 núcleos 16 GB de memoria unificada 512 GB de almacenamiento SSD¹

Neural Engine de 16 núcleos

Pantalla Liquid Retina XDR de 14 pulgadas²

Tres puertos Thunderbolt 4, puerto HDMI, ranura para tarjetas SDXC, toma para auriculares y puerto MagSafe 3

Teclado Magic Keyboard con Touch ID

Trackpad Force Touch

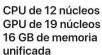
Adaptador de corriente USB-C de 67 W

2.449,00€

Incluye IVA y tasas reglamentarias por valor de aprox. 431,00 €.*

Financiación al 0 % TAE* disponible >





1 TB de almacenamiento SSD¹

Neural Engine de 16 núcleos

Pantalla Liquid Retina XDR de 14 pulgadas²

Tres puertos Thunderbolt 4, puerto HDMI, ranura para tarjetas SDXC, toma para auriculares y puerto MagSafe 3

Teclado Magic Keyboard con Touch ID

Trackpad Force Touch

Adaptador de corriente USB-C de 96 W

3.049,00€

Incluye IVA y tasas reglamentarias por valor de aprox. 535,00 €.*

Financiación al 0 % TAE* disponible >





Nuevo



CPU de 12 núcleos GPU de 30 núcleos 32 GB de memoria unificada 1 TB de almacenamiento SSD¹

Neural Engine de 16 núcleos

Pantalla Liquid Retina XDR de 14 pulgadas²

Tres puertos Thunderbolt 4, puerto HDMI, ranura para tarjetas SDXC, toma para auriculares y puerto MagSafe 3

Teclado Magic Keyboard con Touch ID

Trackpad Force Touch

Adaptador de corriente USB-C de 96 W

3.749,00 €

Incluye IVA y tasas reglamentarias por valor de aprox. 657,00 €.*

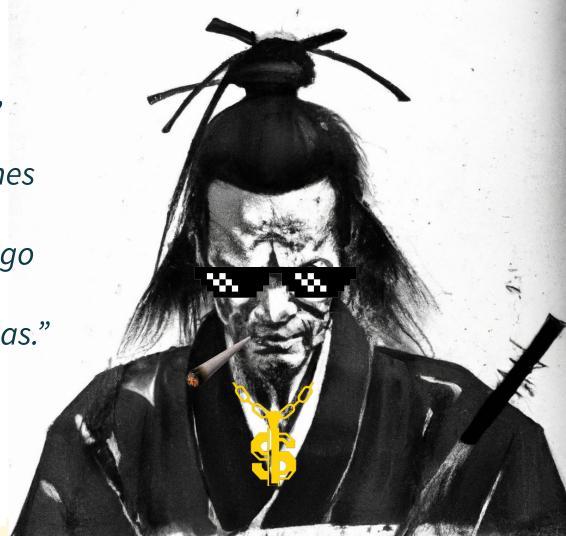
Financiación al 0 % TAE+ disponible >



"Si te conoces a ti mismo, pero no a tu enemigo, por cada batalla que ganes sufrirás una derrota. Si no conoces ni al enemigo ni a ti mismo, perderás todas las batallas."

Sun Tzu. El arte de la guerra



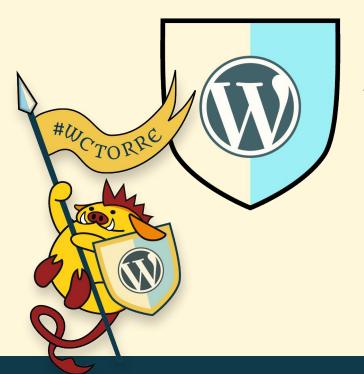




IGRACIAS!







WordCamp Torrelodones 2023

#WCTorre