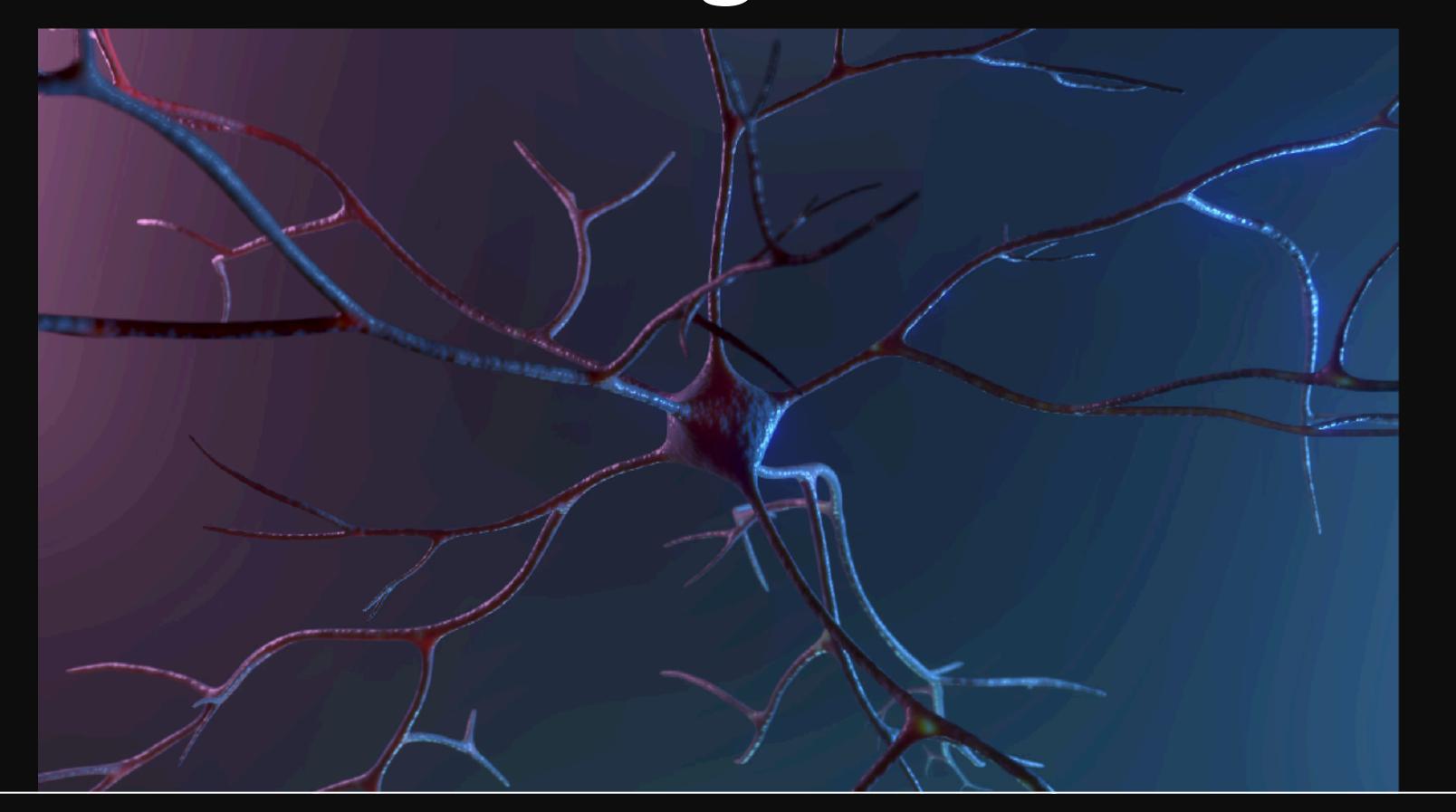


# NeuroMarketing: Was tatsächlich im Kopf passiert, während wir glauben, rationale Entscheidungen zu treffen.





JUNE 2



# 5000 Jahre



# 

# Heute



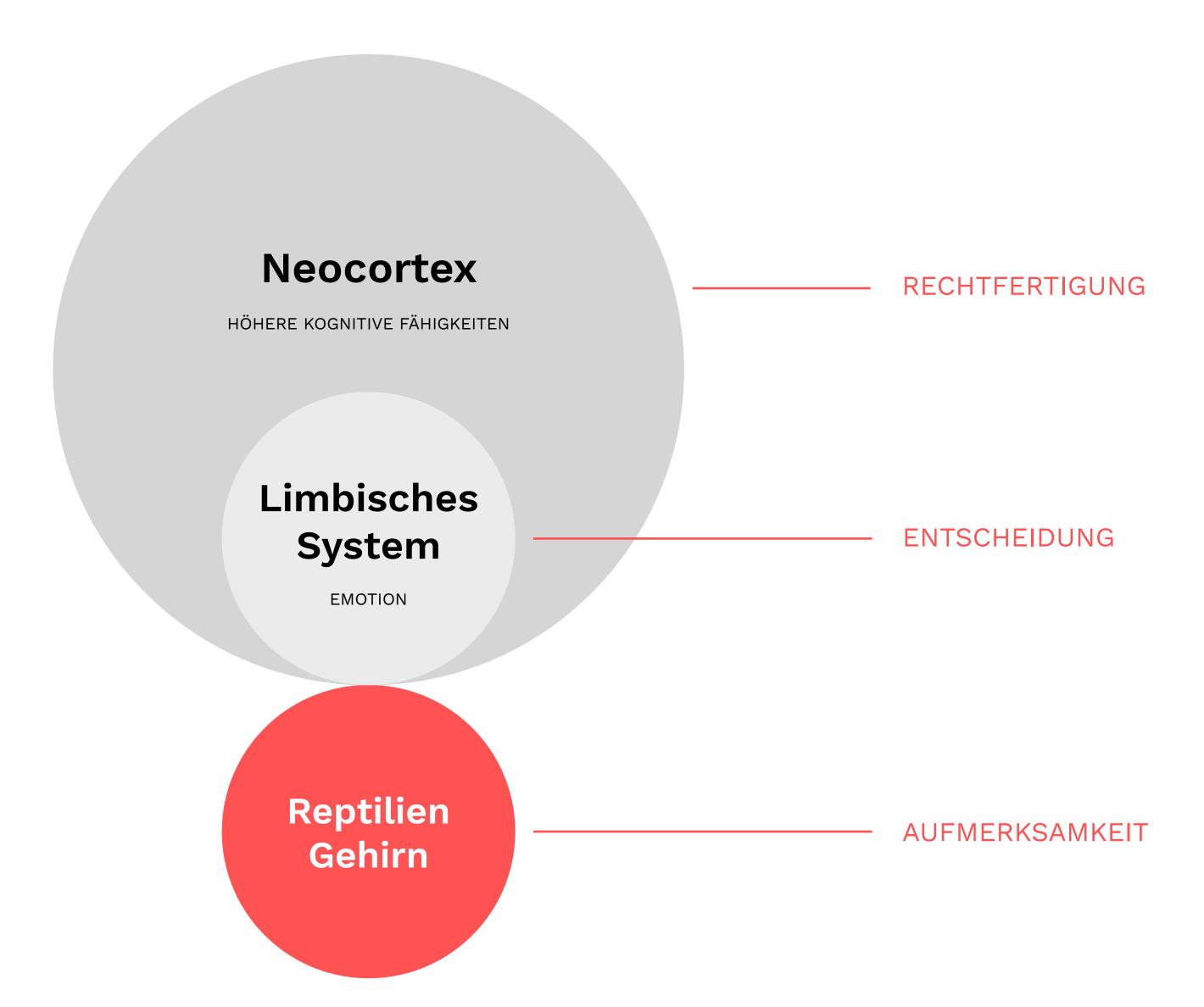
Das menschliche Gehirn hat sich seit
Jahrtausenden so gut wie nicht verändert.

## Entscheidungen 95%

unbewusst / implizit

Kaufentscheidungen

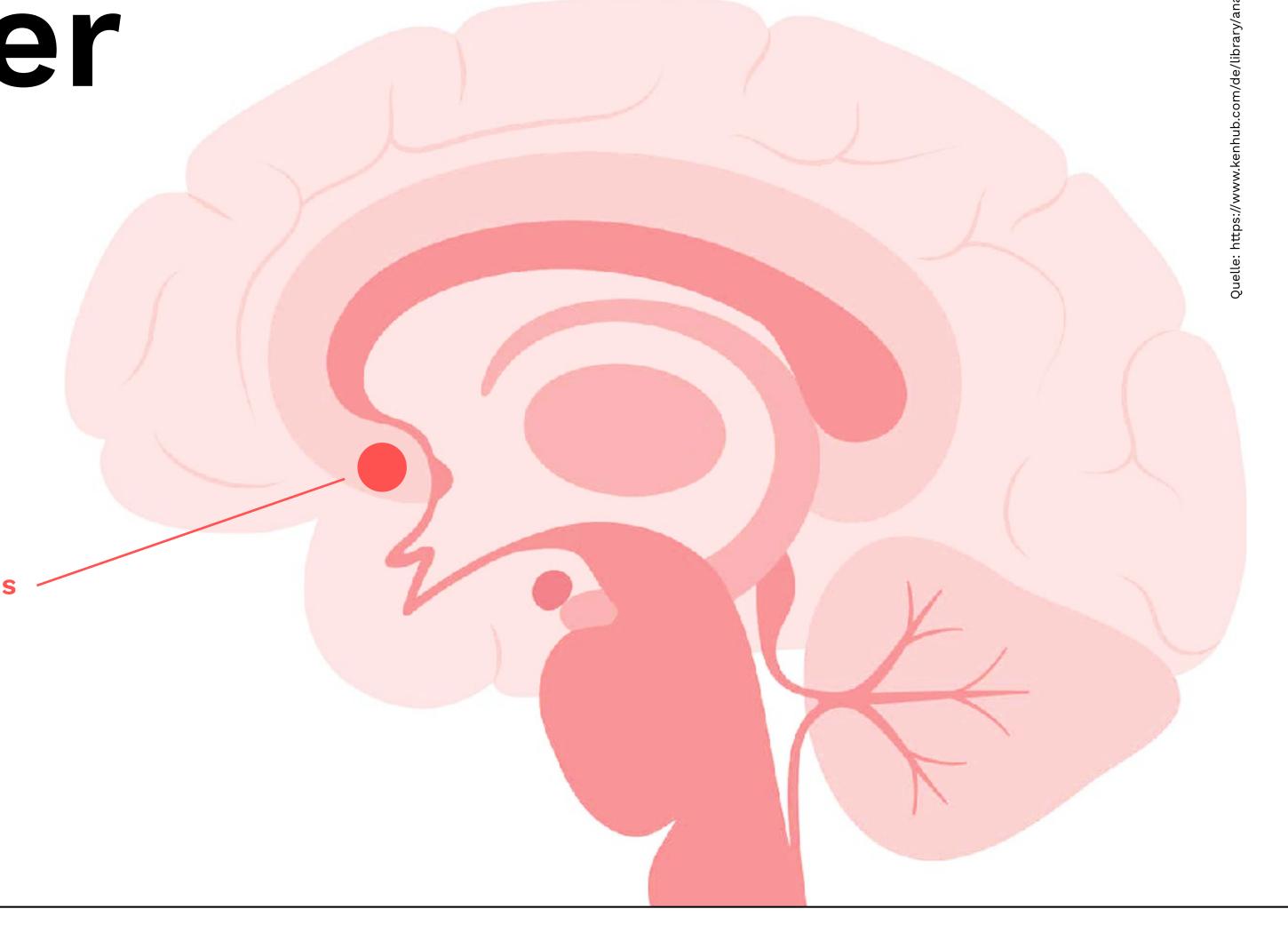
80% unbewusst / implizit



Emotionaler Mehrwert

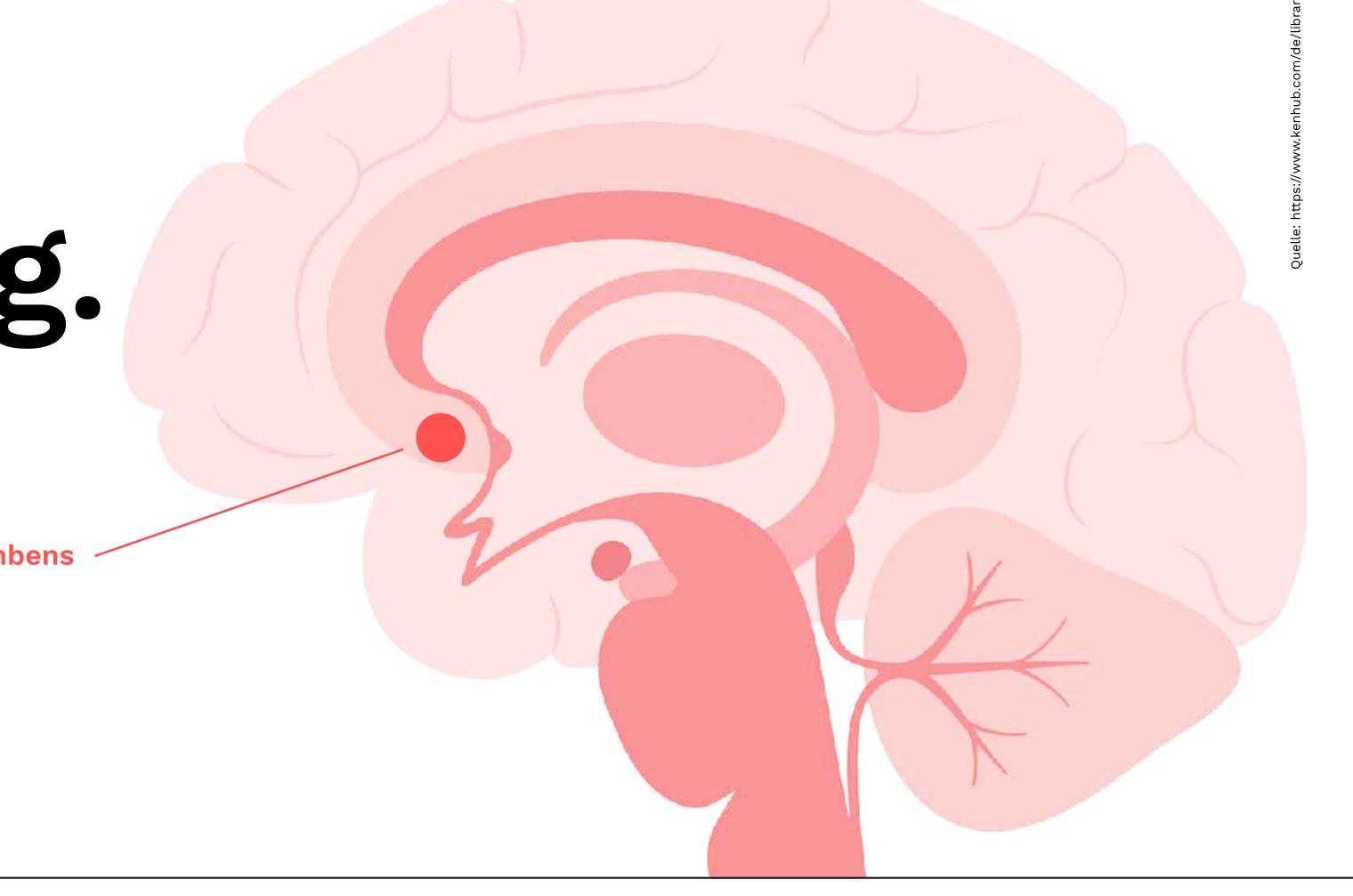
Der sogenannte Nucleus Accumbens ist ein Areal im Gehirn, das eine zentrale Rolle in unserem "Belohnungssystem" spielt.

**Nucleus Accumbens** 



Kunden kaufen Belohnung.

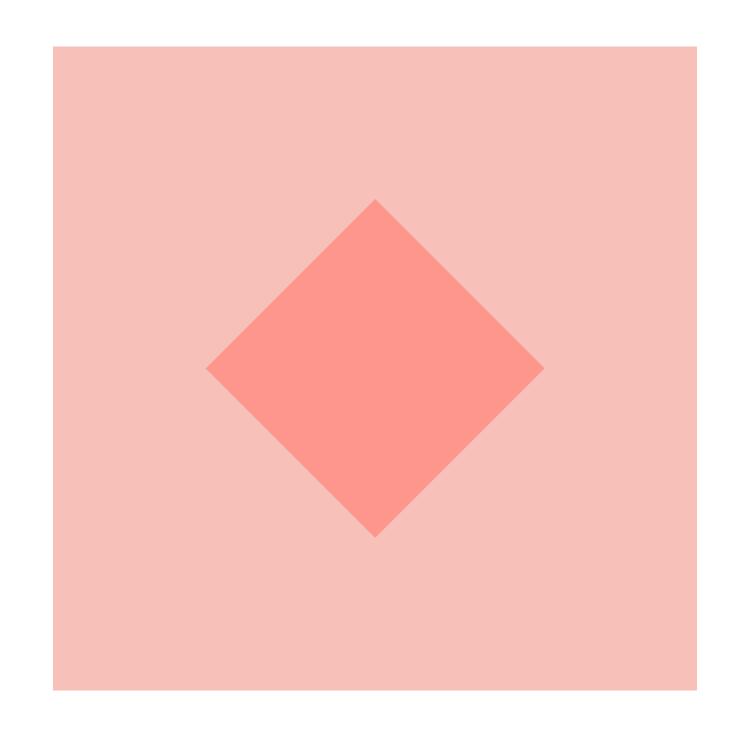
**Nucleus Accumbens** 

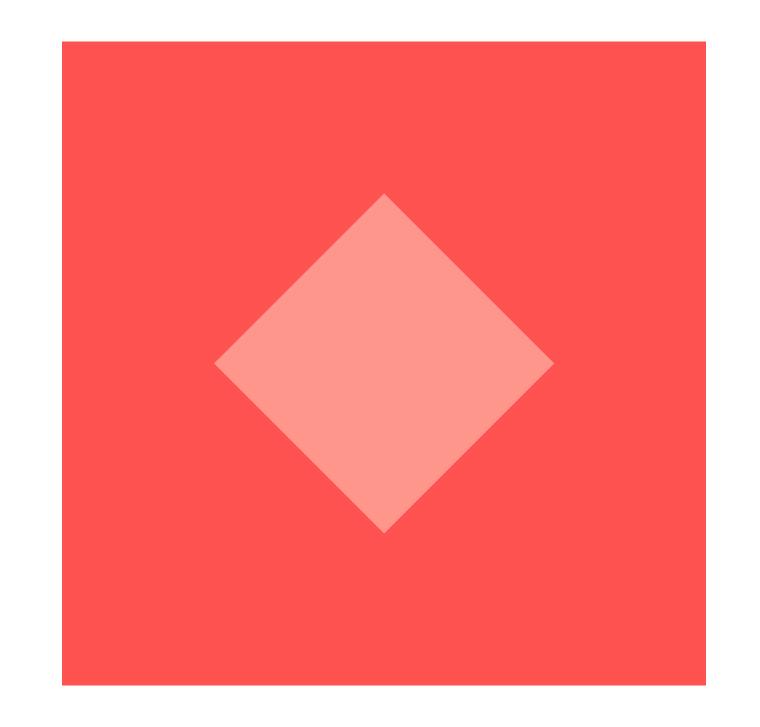


Simon Sinek



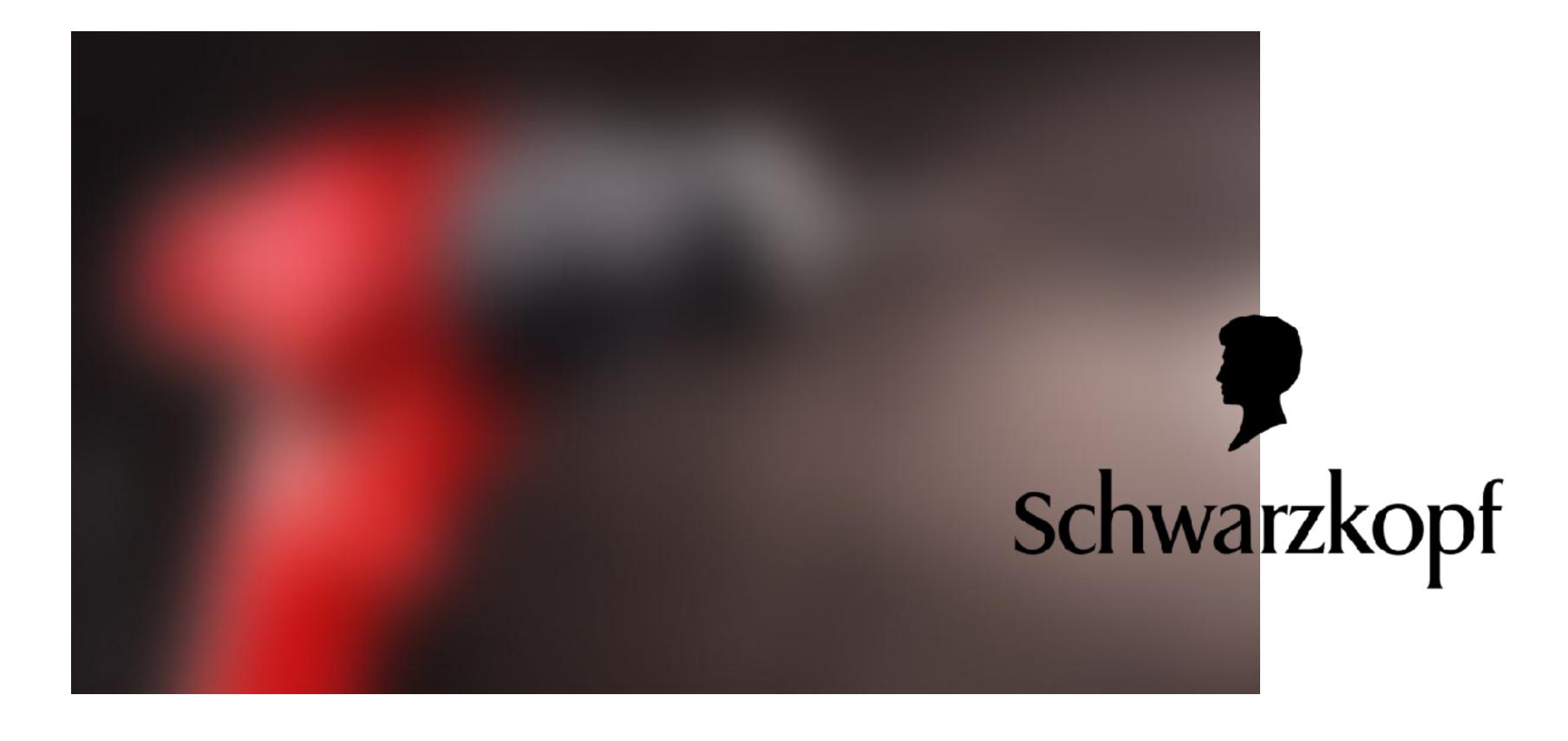
# Differen





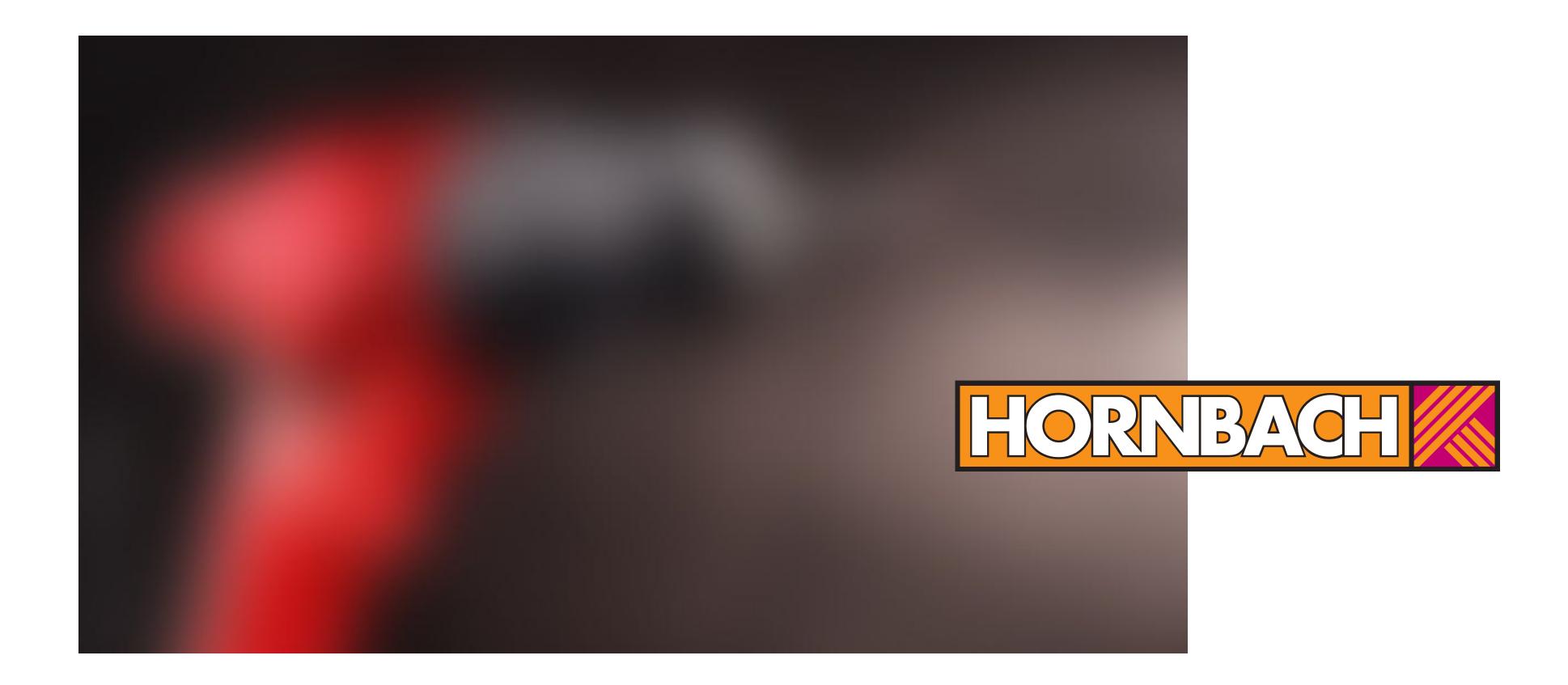
# zierung





## Kontextsensitive Merkmale





# Kontextsensitive Merkmale

### Kommunikation verfolgt zwei Ziele



Basis-Ziel

### **Neocortex**

HÖHERE KOGNITIVE FÄHIGKEITEN

RECHTFERTIGUNG

Limbisches System

**EMOTION** 

ENTSCHEIDUNG

Reptilien Gehirn



Implizites Ziel



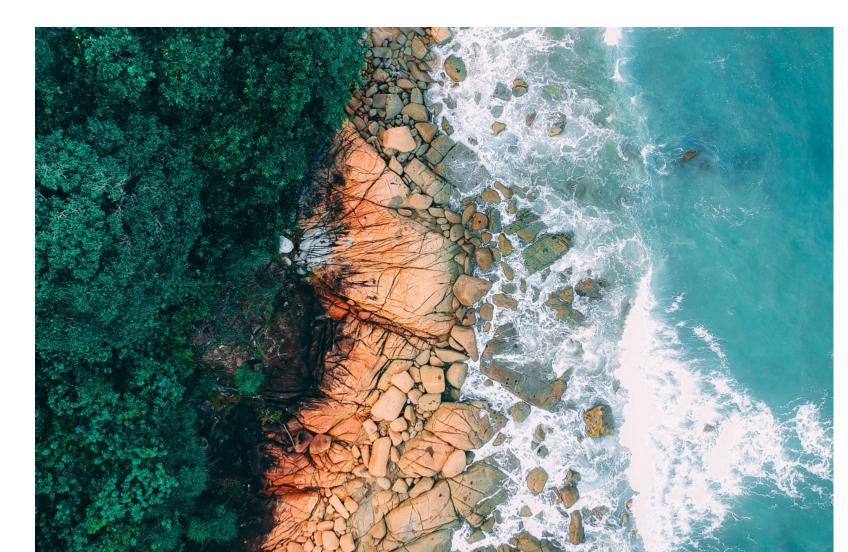


Die Urbilder menschlichen Denkens, Handelns und Fühlens.





Archetyp der Entdecker



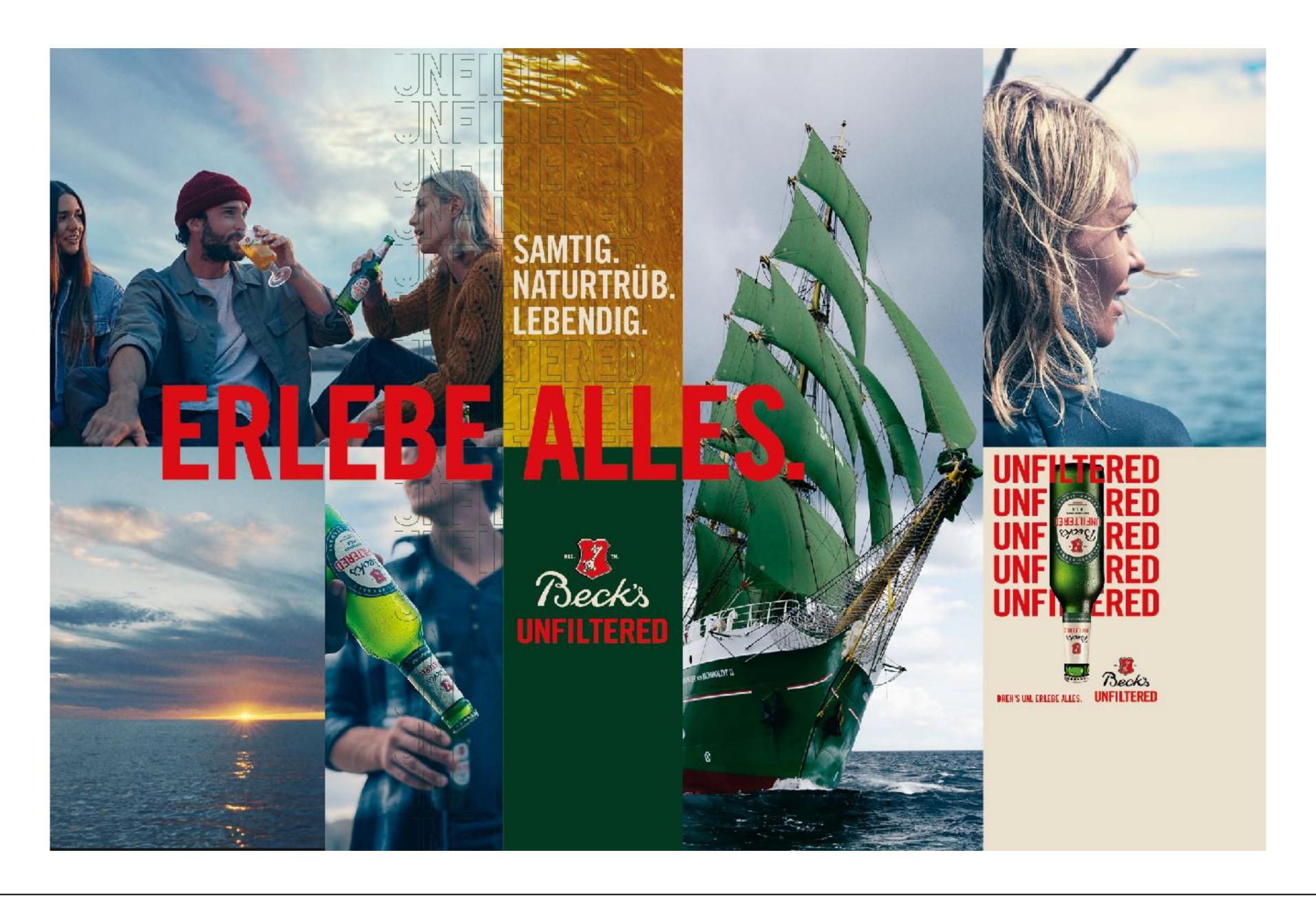








Der Entdecker



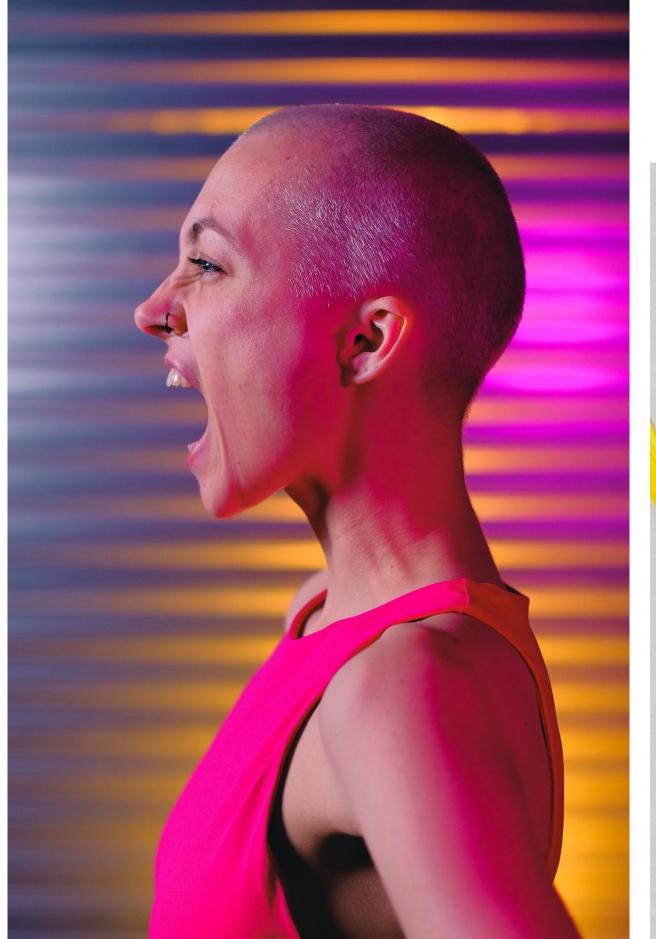
Fachvortrag: Angewandtes NeuroMarketing



# Archetyp der Rebell









vhow/hochaufloesende-apple-poster/, -Satellit-kommunizieren.613500.0.html







