**Neuro Marketing**

**6 Conceptos de Influencia**

Reciprocidad = Detalles Inesperados y Espontáneos.

Escases = Único exclusivo y difícil de obtener.

Autoridad = Confianza

Consistencia = Genera sentimiento de que no te vamos a fallar

Gusto = Actitud

Consenso = “Todos lo hacen”

**# Medir Todo Hacer Analítica de resultados.**

**# Productos que Generen Hábitos.(Generan recompensa variable mediante poco esforzó)**