



Основы нейромаркетинга.sa_Нейро

- 1 Кто является автором термина “нейромаркетинг”?
- 2 Какая задача нейромаркетинга по мнению профессора Эйла Смидтса?
- 3 Какой инструмент описывает потребности человека: от низменных желаний до возвышенных?
- 4 Какие потребности человека являются главными и основополагающими согласно Пирамиде Маслоу и находятся на низшем ее уровне?
- 5 Какая потребность человека находится на самом высшем уровне пирамиды потребностей Маслоу?
- 6 Как называется спусковой крючок, который посылает сигнал в мозг потребителя, чтобы он совершил какое-то действие: перешел по ссылке, вступил в клуб, подписался на рассылку и т.д.?
- 7 Какой триггер используется при акции в магазине “три манго по цене двух”?
- 8 Какую концепцию нейромаркетинга используют на сайте отеля, публикуя сообщение о том, что номер остался один, а смотрят на сайте сейчас его семь человек?
- 9 Какую концепцию нейромаркетинга используют, когда клиенту сначала указывают на какие-то имеющиеся у него проблемы, а потом предлагают продукт, который поможет их решить?
- 10 Как называются люди, которые воспринимают большую часть информации с помощью зрения?
- 11 Как называются люди, у которых восприятие информации происходит, в основном, через логическое осмысление, с помощью цифр, знаков, логических доводов?
- 12 Какой цвет в России символизирует любовь, страсть, силу, власть?
- 13 Какой цвет в России символизирует мир, природу, экологичность, здоровье?
- 14 Какой цвет в России символизирует женственность, невинность, милоту?





- 15) Как называется цифровой сертификат, удостоверяющий подлинность веб-сайта и позволяющий использовать зашифрованное соединение?
- 16) Как называется самая эффективная для выкладки товара полка в местах продаж, оптимально расположенная на уровне глаз и рук покупателя?
- 17) Как называется технология отслеживания движения глаз?
- 18) Как называется инструмент Яндекс.Метрики, который помогает анализировать поведение пользователей на страницах сайта?
- 19) Какое понятие описывает закономерность: чем больше количества вариантов, тем больше вероятность того, что покупательская способность у покупателей будет снижена?
- 20) Как называется программа, которая имитирует реальный разговор с пользователем?
- 21) Как называется некоторое субъективное восприятие полезности/важности продукта, возникающее у конкретного покупателя в процессе выбора?

