

Zo speel je in op het consumentenbrein

26-03-2024 13:10



Retailers bedienen zich regelmatig van wetmatigheden uit de psychologie. Dat het brein op zoek is naar gemak en olifantenpaadjes, bijvoorbeeld. Neuromarketing kan de conversie online en kans op fysieke aankopen dan ook aanzienlijk verhogen. En: er is nog veel laaghangend fruit.

Marjolein Straatman