

## ذهن مشتری رو قلقلک بدید



آکادمی کوچینگ یوبان

## یوبان باش تا به رویاهات برسی



دلیل خیلی از خرید های مردم احساس نیاز اونها نیست. شاید براتون جالب باشه که بدونید حتی اونها بر اساس تصمیم های عقلانی هم خرید نمی کنن. اونها نه با عقلشون بلکه با احساساتشونه که خرید می کنن. یعنی باید گفت که مردم با احساس خرید می کنن و با عقلشون اون خرید رو توجیه. اینجاست که **نیرو مارکتینگ (neuro marketing)** اهمیت پیدا می کنه. اگه می خواید با چم و خم این موضوع آشنایی پیدا کنید حتما این کلیپ دو دقیقه ای رو ببینید.

