**13 Tips de Neuromarketing que te ayudarán a Vender Más**

Como emprendedores, necesitamos estar todo el tiempo vendiendo ideas, productos y servicios; pero irónicamente, vender no es algo que se le dé muy fácil a todos los emprendedores.

**Jürgen Klaric**, experto en neuromarketing, lleva años estudiando la mente humana y ha realizado interesantes descubrimientos acerca del **comportamiento del consumidor** y de **cómo se puede vender más sin necesidad de desgastarnos tanto**.

El día de ayer [Jürgen ofreció un streaming gratuito](http://www.emprendices.co/streaming-gratuito-sobre-neuroventas-con-jurgen-klaric/) en el que participaron más de 11 mil emprendedores y empresarios. El tema central del evento fue **"Neuroventas"**, un área del neuromarketing que se enfoca en la ciencia de las ventas y muestra a profesionales la manera de vender más y mejor.

[](http://4.bp.blogspot.com/-eOA-vPaMEM4/U4jWa367VCI/AAAAAAAARJ8/QYPE6rp427M/s1600/tips-neuromarketing-Jurgen-Klaric.png)

El streaming duro más de una hora y **Jürgen** respondió varias preguntas a través del hashtag [#Neuroventasjk](https://twitter.com/hashtag/Neuroventasjk?src=hash). A continuación les comparto 13 de los datos más interesantes que se mencionaron a lo largo del evento y que **seguro te ayudarán a vender de manera más efectiva**. Toma nota!:

1. La promoción "compra 3 por el precio de 2", es más poderosa que "50% de descuento". Con esto se comprueba que la mente es más emocional que racional.
2. Si le vendes tecnología a un hombre, ponle 30 opciones. Si le vendes tecnología a una mujer, ponle 3 opciones.
3. Si le vendes ropa a un Hombre, ponle 3 opciones. Si le vendes ropa a una Mujer, ponle 30 opciones.
4. Deja de vender muebles de oficina y empieza a vender "Mejor productividad"; pero no basta con decirlo, debes cumplirlo.
5. Hay que vender sin vender. El cerebro bloquea la "Charlataneria".
6. Si tienes un negocio de turismo o viajes, deja de vender viajes y empieza a vender "Memorias para que jamás te olviden" y así la gente te comprará más.
7. El cerebro ama el número 3. Todavía nadie lo explica, pero poner, por ejemplo, 3 productos juntos, da muy buenos resultados.
8. Habla menos y escucha más.
9. El cerebro ama escuchar el "Tú" cuando prestamos atención.
10. A partir de los 60 los cerebros de los hombres y mujeres comienzan a funcionar casi igual. Los miedos se aceleran brutalmente.
11. Las mujeres hablan 3 veces más que los hombres. Si eres Mujer y le vendes a un Hombre, habla 3 veces menos; si eres Hombre y le vendes a una Mujer, habla 3 veces mas.
12. El Miedo Vende.
13. La efectividad del neuromarketing es porque la mente es 80% biológica y un 20% cultural.