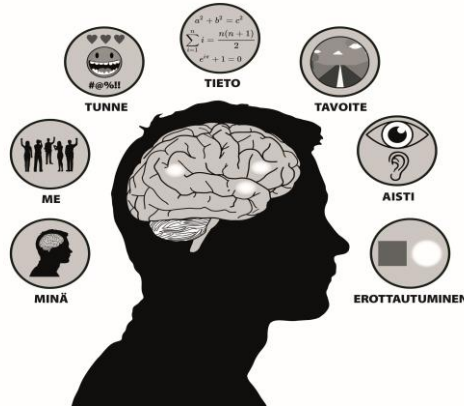


Keynote-luento: Ostavat aivot.

JyrkiSuomala



Luennon sisältö: Aivojen mielihaluverkoston toiminta ja siihen vaikuttaminen seitsemän aktivaattorin avulla.



AIVOJEN MIELIHALUVERKOSTO: Ihmisen ostopäätöksessä aivojen mielihaluverkosto on kaikkein keskeisin. Esineet, viestit, sosiaaliset kohtaamiset ja laajemmat ympäristöt, jotka aktivoivat ihmisten mielihaluverkostoa, ovat bisneksen näkökulmasta tärkeitä. Mitä enemmän saat aktivoitua ihmisten mielihaluverkostoa, sitä enemmän he ostavat yrityksesi palveluita ja tuotteita.

MIELIHALUVERKOSTON AKTIVAATTORIT: Seitsemän aktivaattorin toimintaperiaatteen ymmärtäminen auttaa kehittämään yrityksesi asiakasrajapintaa merkittävästi.

Jyrki Suomala
Neurobisneksen asiantuntija (KT, dosentti).

Ratkoo yritysten ja muiden organisaatioiden pulmia neurotieteen avulla. Hänellä on monipuolinen kansainvälinen ja kotimainen kokemus tutkimuksesta, opetuksesta ja konsultoinnista liittyen ihmisten käyttäytymiseen. Aihepiiristä ilmestyy kirja "Ostavat Aivot" keväällä 2023 Basam Booksin kustantamana.