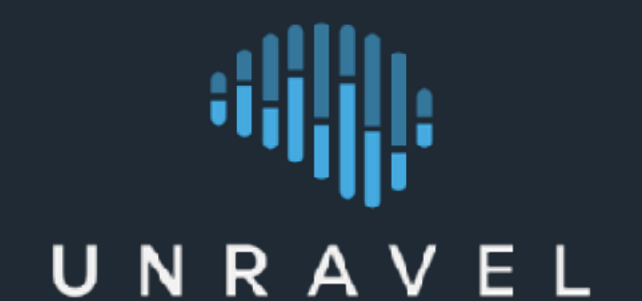




De Beste Neuromarketing Inzichten van 2023

Neuromarketing lunch-webinar





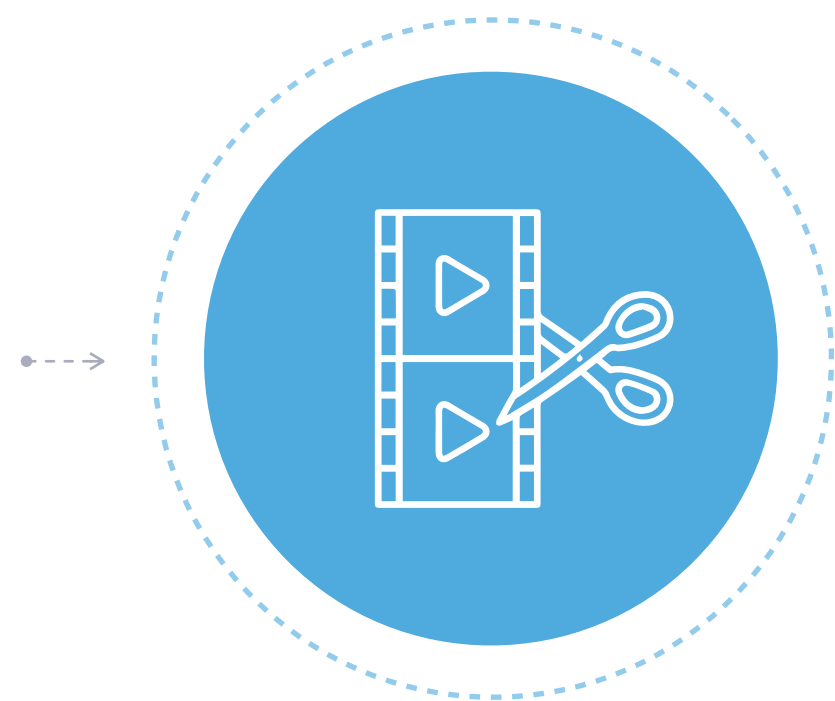
De Beste Inzichten van 2022

Topics van vandaag



Gedragbeïnvloeding

Hoe nudging en campagnes tot effectieve gedragsverandering leiden



Reclame

Meer aandacht en impact voor je reclames



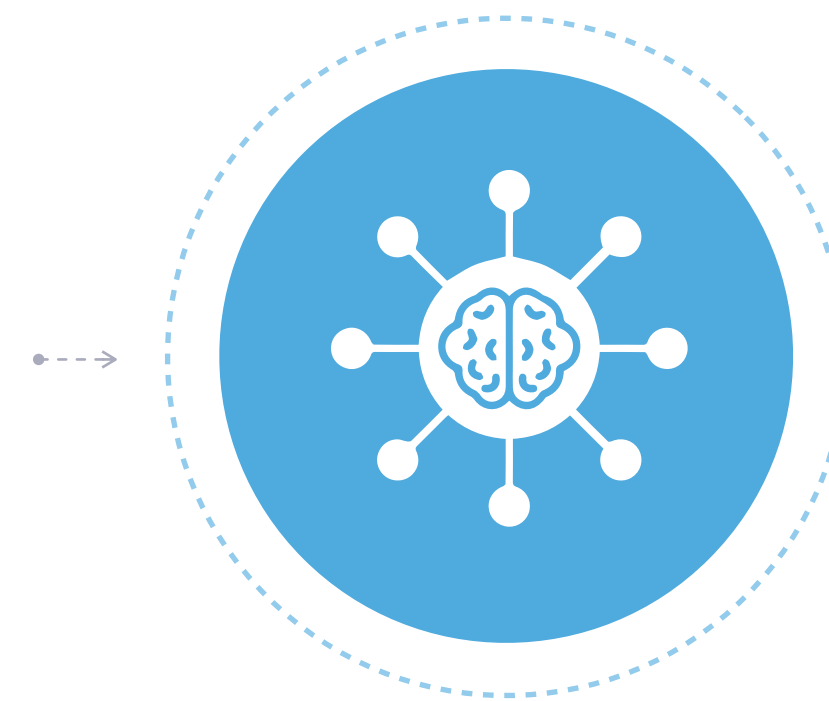
Conversie & Usability

Meer online verkoop met psychologie en neuromarketing



Retail

De invloed van winkel, schap, product en prijs



Branding

Maak je merk ijzersterk



GEDRAGSBEÏNVLOEDING & NUDGING

Nieuws / 04/11/2022

Conclusie meta-analyse onderuit gehaald

Nudging is niet effectief



Geen reacties



Nudging is een vorm van gedragsbeïnvloeding die steeds populairder wordt. Maar is het ook effectief? Niet als je rekening houdt met de publicatiebias in de vakliteratuur.

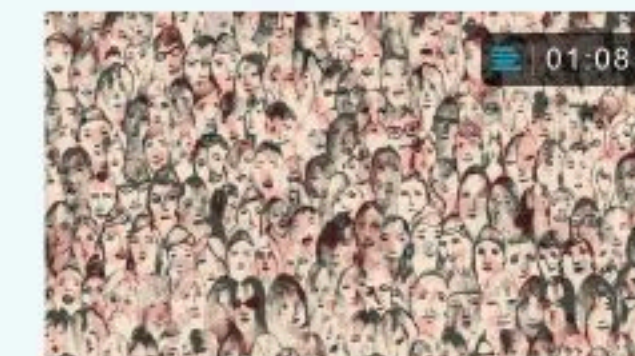
Annemarie Huiberts

Beleidsmakers willen graag weten hoe zij het gedrag van burgers in maatschappelijk gewenste banen kunnen leiden. Nudging – letterlijk: een duwtje geven – zou hen misschien kunnen helpen. Menselijk gedrag is immers niet alleen maar rationeel, maar staat ook onder invloed van fysieke, sociale en psychologische kenmerken van een situatie. Bij nudging wordt deze zogenoemde keuze-architectuur doelbewust gewijzigd. Zo kan een nepvlieg in de toiletput ervoor zorgen dat mannen minder naast de pot plassen. Ook de wijziging in de wet op de donorregistratie, waardoor iedereen vanaf 18

Volgende

Cartoon december 2022

Meest gelezen



Toch is er hoop. De ruim 200 studies verschilden onderling sterk. Dat is een aanwijzing dat sommige nudging-interventies mensen waarschijnlijk wel degelijk een duwtje in de goede richting geven. Maar: welke, en waardoor?

Wat is het effect van nudging?



Mertens, S., Herberz, M., Hahnel, U. J., & Brosch, T. (2022). The effectiveness of nudging: A meta-analysis of choice architecture interventions across behavioral domains. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(1), e2107346118.

Een kritische kijk op effectgrootte

- Zijn deze effectgroottes kunstmatig groot door publication bias? (Maier et al., 2022)
- Grootschalig nieuw nudging onderzoek van het Behavioral Insights Team (2022) testte 349 interventies – gefaalde en geslaagde
 - Gemiddeld 8% verbetering in doelgedrag

Voorbeeld. Commitment nudge tegen afval

- ▶ Onderzoek in Rotterdam (Merkelbach et al., 2021)
- ▶ Inspelen op buurtidentiteit



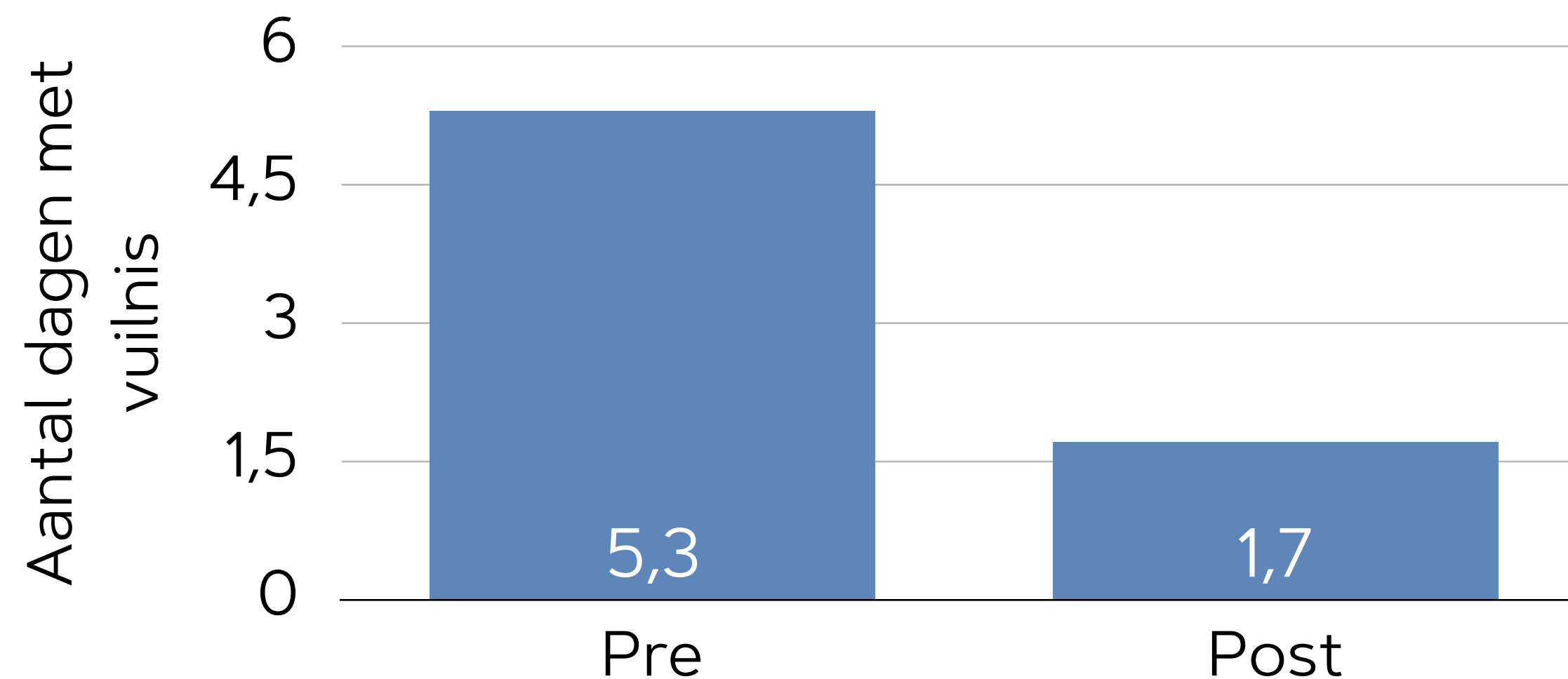
Stap 1. Informatie + Commitment aan huis



Stap 2. Reminder op correcte locatie

Voorbeeld. Commitment nudge tegen afval

- ▶ Buitengewoon sterke effectgrootte voor nudging ($d = 2.40$)
- ▶ Reden: afval trekt afval aan (e.g., Keizer et al., 2011; Schultz et al., 2013).



Sociale druk blijkt driver van opkomst



Social message



Veldexperiment met Facebook

- Gemak: laagdrempelig vinden waar te stemmen
- Sociale druk: totaal aantal stemmers en vrienden die gestemd hebben

+ 8%

(Corbyn et al., 2012)

Benadruk vrijheid



Controle

Test

Veldexperiment dag voor en na verkiezingen

- Opkomst steeg van 74% naar 82%
- (landelijke opkomst was trouwens 58%)

+ 11%

Nudging: Effectieve Gedragsverandering met Psychologie

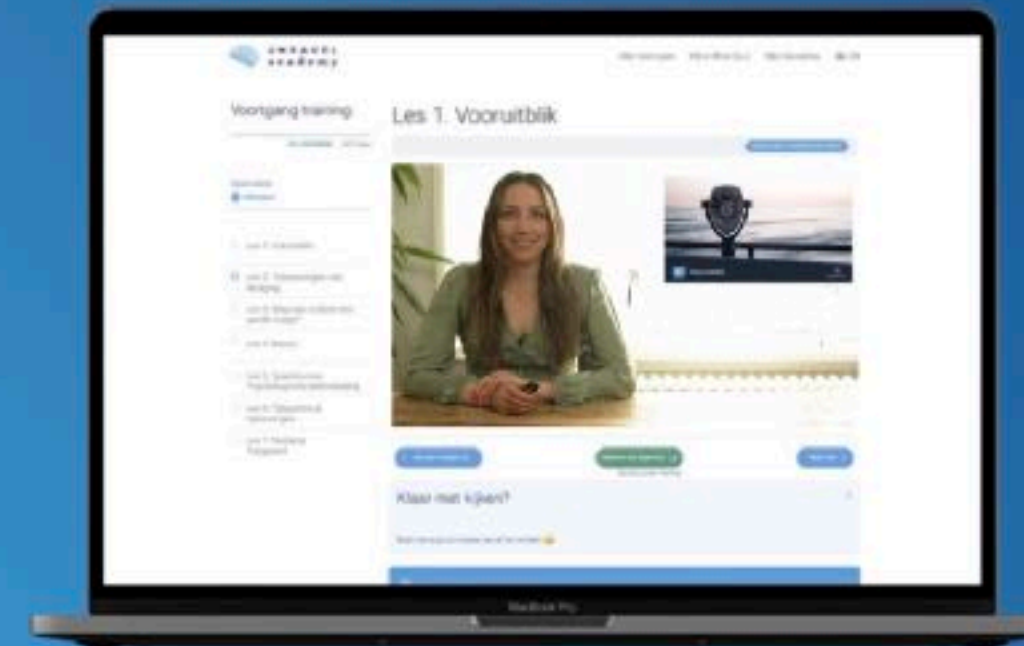
👤 Altijd online toegang tot 10 lessen met alles over nudging
👉 Tijdelijk voor 149 euro (incl. BTW) omdat nog niet alle lessen live staan (als beloning voor je geduld; natuurlijk kun je uiteindelijk alle 10 de lessen volgen). Stap je daarna in? Dan kost de cursus 497 euro excl. BTW; kun je wel meteen alle lessen achter elkaar doen!

- ✓ **Leer menselijk gedrag begrijpen, doorgronden en beïnvloeden**
- ✓ **Boordevol concrete voorbeelden, valkuilen en praktische tips**
- ✓ **Voor iedereen die meer wil leren over effectieve gedragsverandering**

> **Yes, ik wil direct toegang**

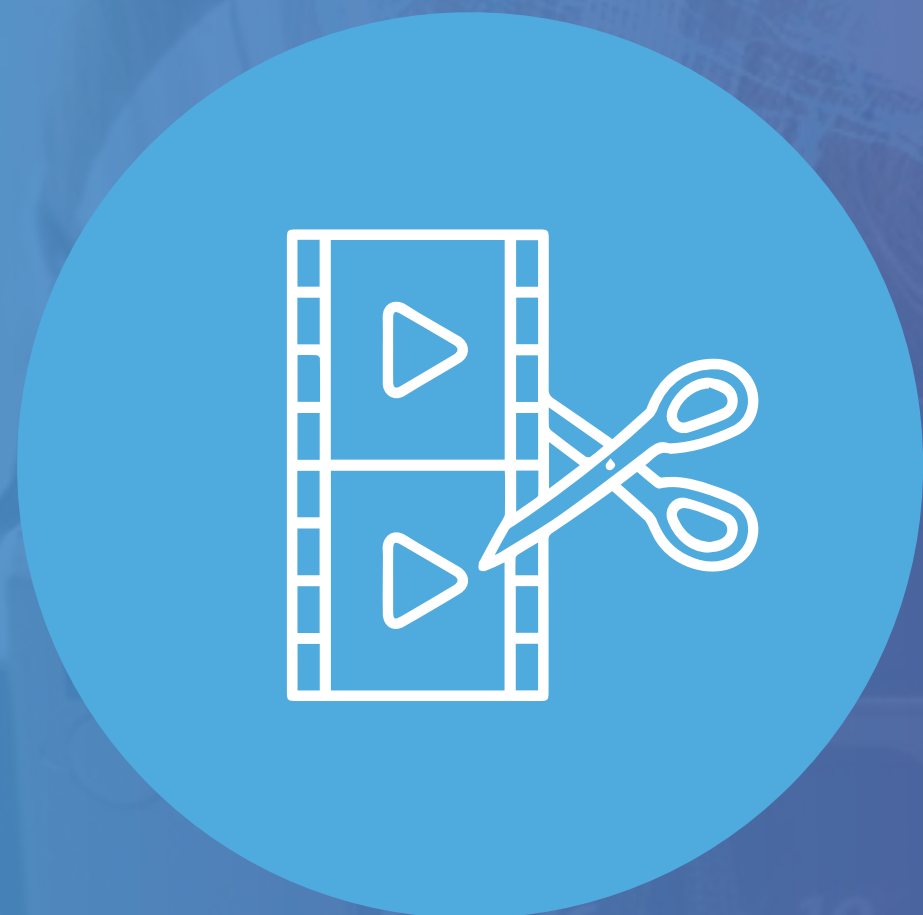
» Gratis preview van de eerste les

*Volg de online training
waar en wanneer je wilt*



Tijdelijk voor ~~497,00~~ 149,-

Ga naar www.unravelacademy.com



RECLAME

EEG

Eye Tracker

Realistische
presentatie



Wetmatigheden in wat scoort

Nostalgie



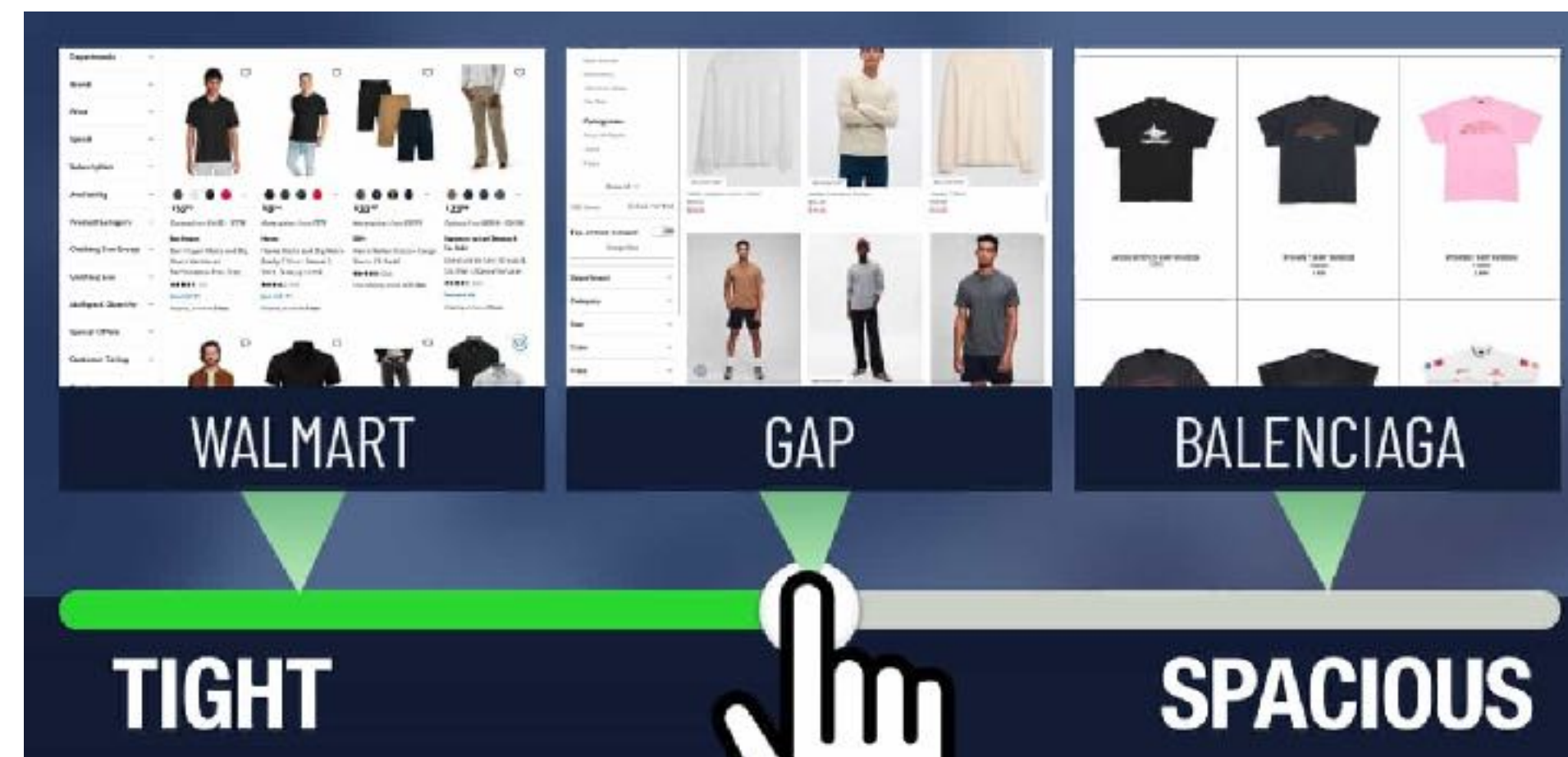
Voorbeeld: **PLUS**



USABILITY & CONVERSIONS

Meer ruimte, meer marge

- Ruimte verhoogt kwaliteitsperceptie en WTP – online en offline!



Mensen versus witte achtergrond?

- Wanneer we verkennen hebben mensen een negatief effect bij zichtbare producten (kleding, meubels)



Door Nick Kolenda (2023)

(Bagatini, Rech, Pacheco, & Nicolao, 2023).

Witte achtergrond of context?

Welke Billy verkoopt beter?

Top seller



BILLY
Boekenkast, 80x28x202 cm


€54.95

★★★★☆ (263)

Meer opties



Top seller



BILLY
Boekenkast, 80x28x202 cm

€54.95

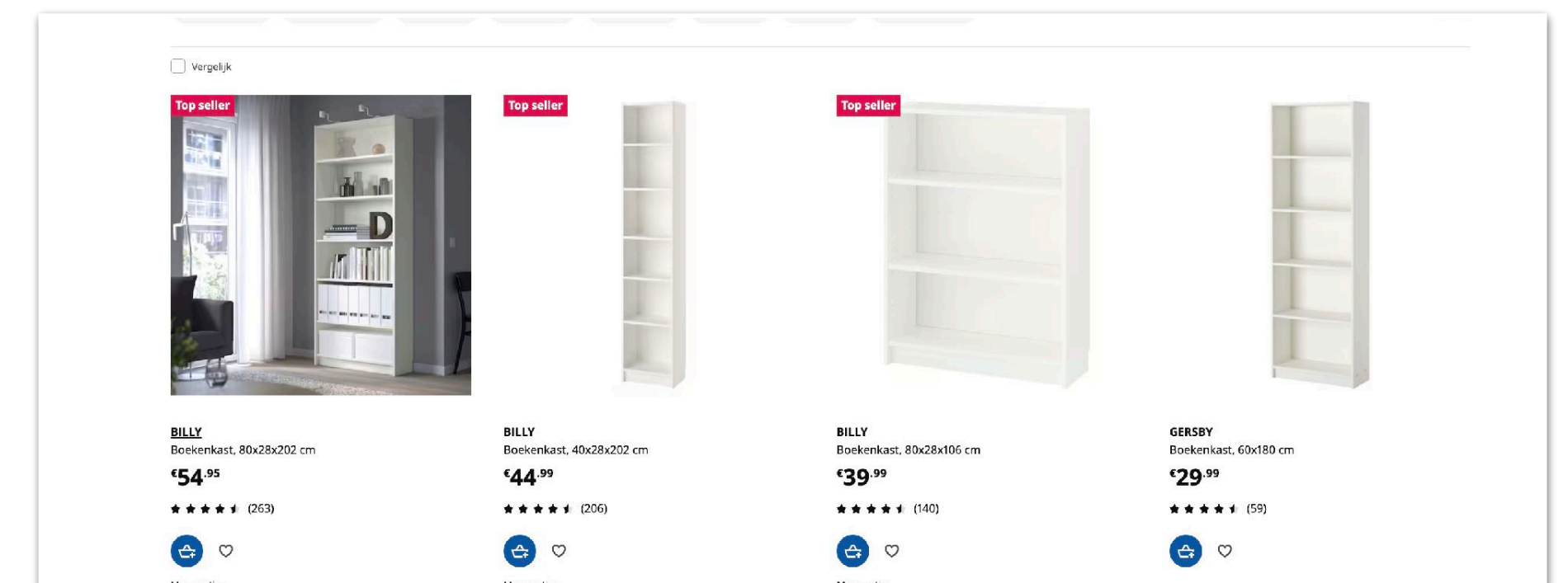
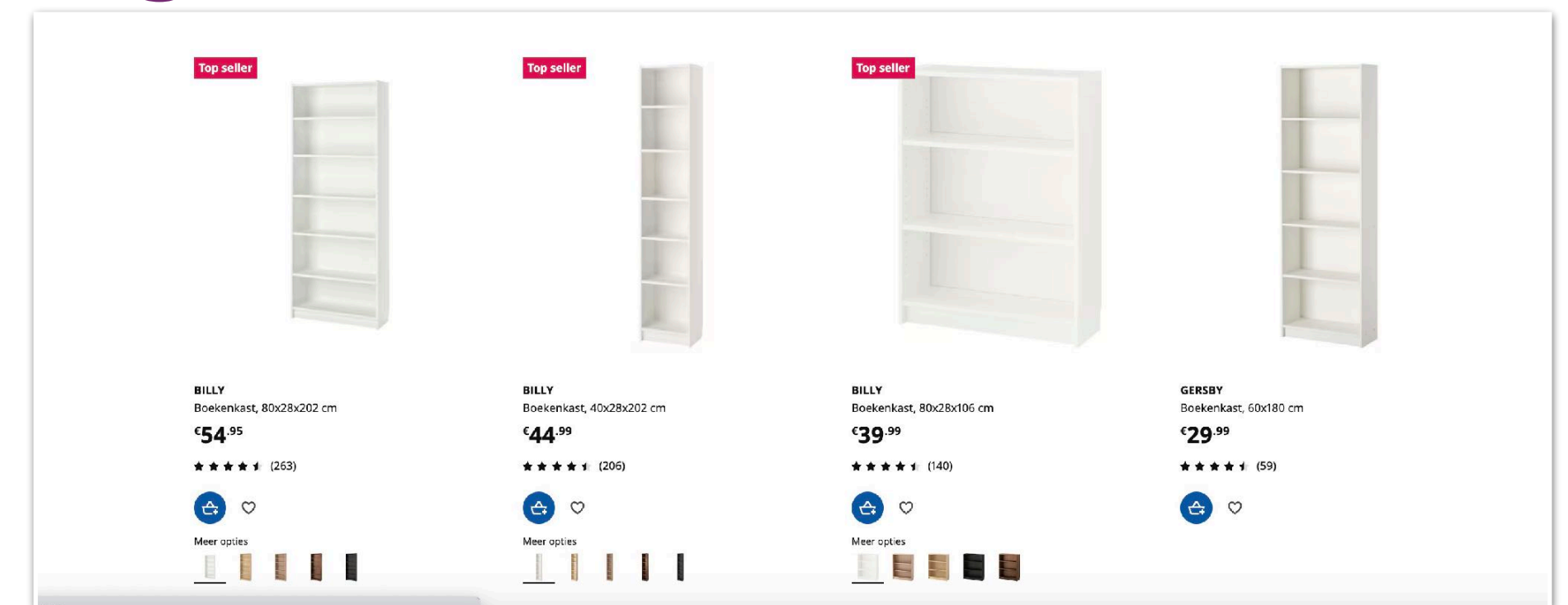
★★★★☆ (263)

Meer opties

Mensen versus witte achtergrond?

- Eerst vergelijken, dan pas context






- Compose
- Inbox
- Starred
- Snoozed
- Sent
- Drafts
- More
- Meet
 - Start a meeting
 - Join a meeting
- Chat
 - Unravel +

20.- 15.- 15.-

hallo zomer!
geef je garderobe een boost
vanaf 6.-



blouses
vanaf
17.50




rokken
vanaf
12.50



tops
vanaf
10.-

verkoeling bij tropische temperaturen
badmode
vanaf 14.-



20% korting met klantenpas



SIGNALS

RESPONDENT ANNOTATIONS

Live markers

04:15 04:16 04:17 04:18 04:19 04:20 04:21 04:22 04:23 04:24 04:25 04:26





RETAIL

100%



Heeft muziek zin in retail?

Grote meta-analyse van 32 studies:

Muziek verhoogt sales, verblijftijd en plezier, vooral als het bekend en/of gewaardeerd is (Garlin & Owen, 2006)

Nieuw onderzoek laat zien: alleen doordeweeks (als we cognitief meer uitgeput zijn) (Ahlbom, Roggeveen, Grewal, & Nordfält, 2022).





Bulk Deals
Up to 70% off
1.1 liter
2.3 liter



Scan nog een product voor korting 🎵

Bonus GEPAKT 🎵

Zelfscan, eerste product gescand, bonus kaart nodig 🎵

Zelfscan; afrekenen succesvol, zónder bonuskaart 🎵

Zelfscan; afrekenen succesvol, mét bonuskaart 🎵

Welke prijsbundel verkoopt beter?



4 voor €16



4 voor €15

Prijsbundel deelbaarheid

- 4-pack of body wash for \$16 (vs. \$15.30)
- 6-pack of tissues for \$18 (vs. \$17)
- 8-pack of toothbrushes for \$16 (vs. \$15.41)
- 11-pack of cashews for \$11 (vs. \$10)

Meer mentale simulatie per individuele unit

Het elektronisch schaplabel (ESL)

- Goed of slecht voor sales?



Het elektronisch schaplabe (ESL)

- ESL boost sales onafhankelijk van prijsstrategie (Boden et al., 2020)
- Reden: minder showrooming



BRANDING

What's the one Awareness metric to rule them all?

Unprompted

Open answer format

Prompted

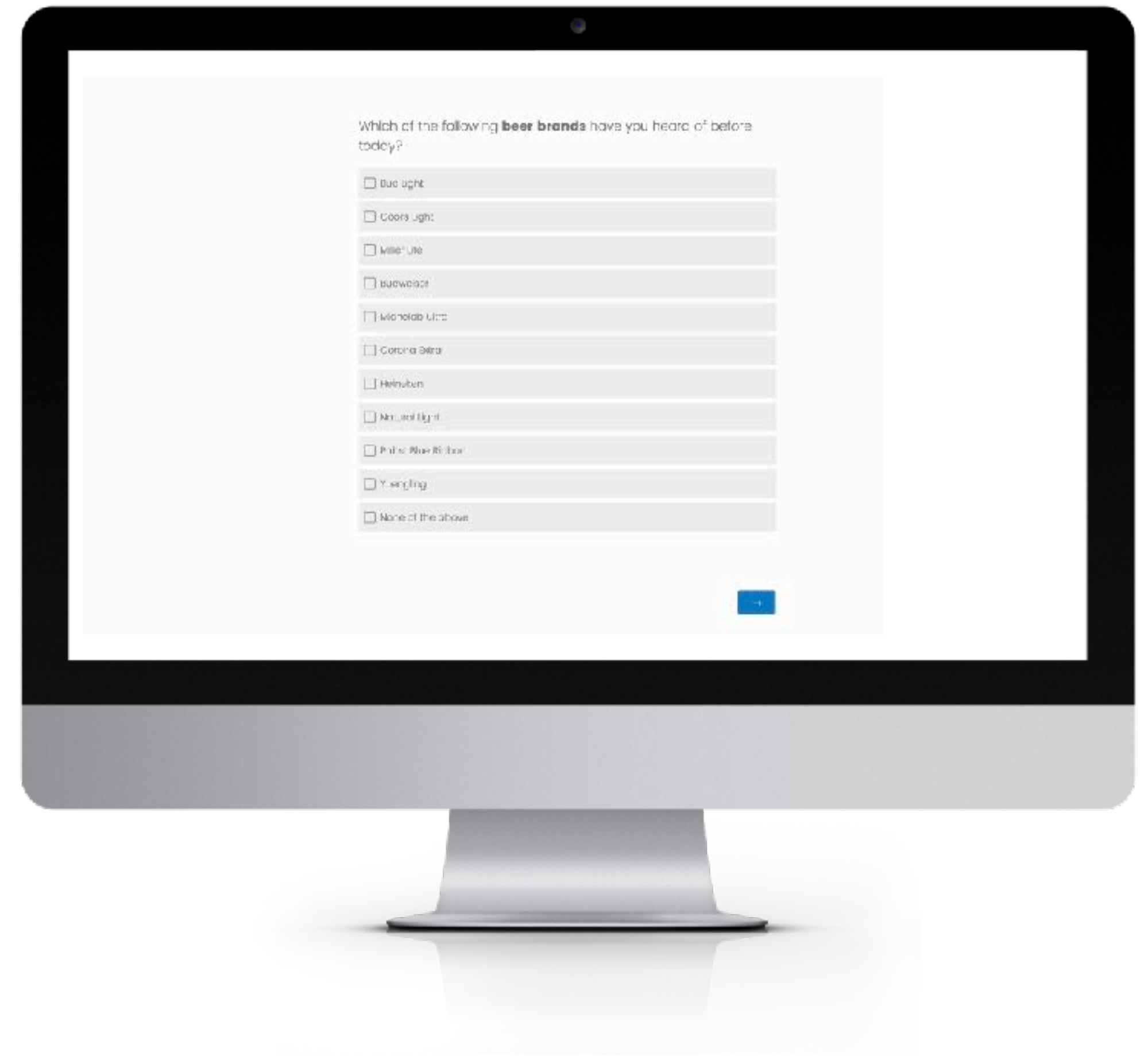
Selection from brand list

TOMA

First that comes to mind

Hoe meet je Brand Awareness?

- Prompt altijd met de categorie!
- Merknaam of logo?
- Spontaan, geholpen en TOMA correleren flink, maar één is de beste.
- **Belangrijkste metric om te monitoren (vooral voor groeiende merken):**
 - **Het % niet-kopers dat (geholpen) bekend is met het merk**

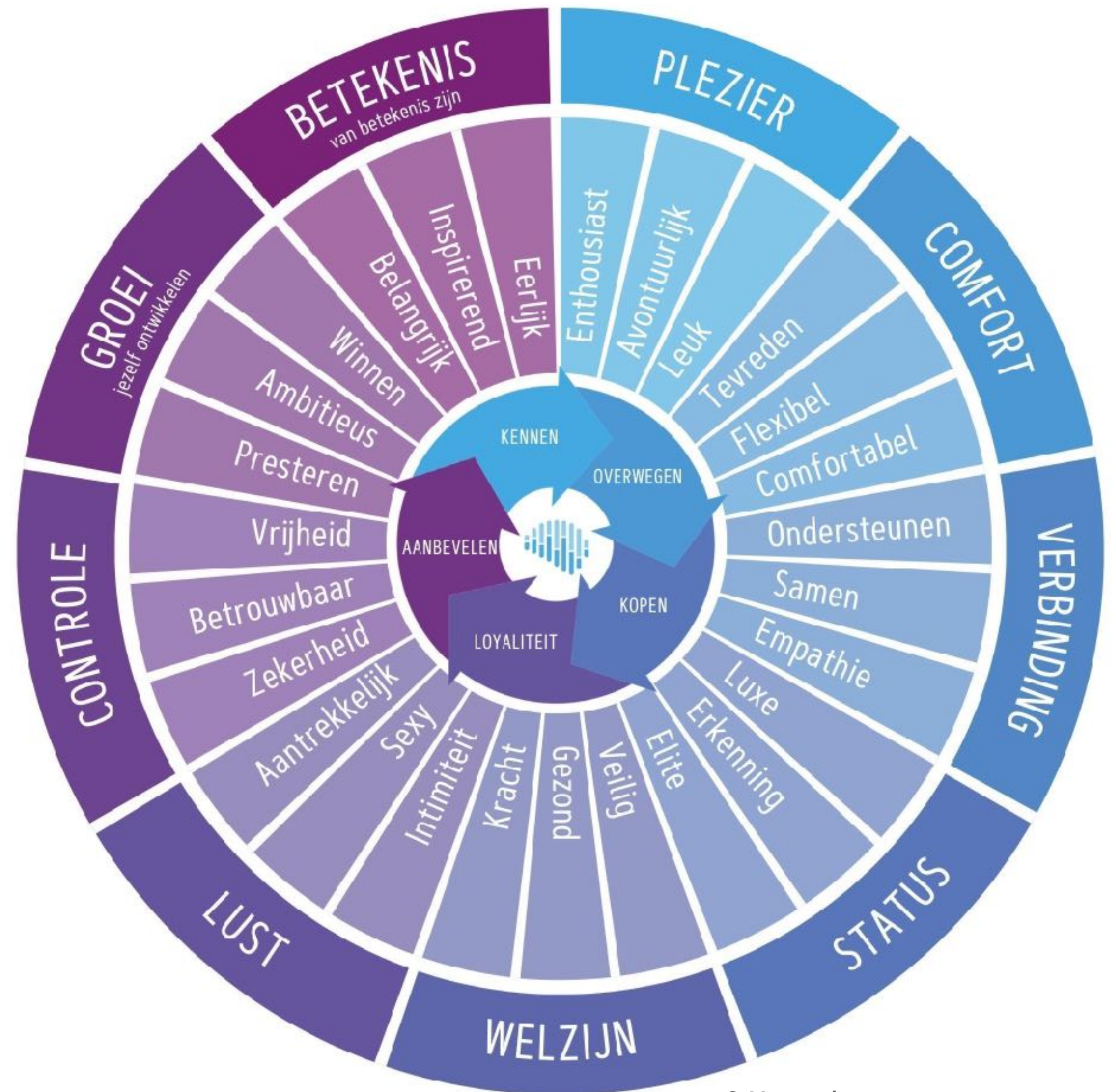


What happens during the days leading up to Halloween?



Implicit Motivations

- Brands with many CEPs and strong brand assets are automatically liked better by **fluency**
- But tapping into core **human motivations** equals liking on steroids





Brand Tracking. Modules

Interval: Kwartaal

1. Basis

- Awareness (non-buyers)
- Attitude
- Funnel metrics

Interval: Kwartaal

2. Imago (Impliciet)

- Unravel's Motivatiemodel
- Zelf te bepalen associaties

Interval: Kwartaal

3. Merkbereik marketing

- Effectief bereik per campagne
- Branded bereik



Interval: (half)Jaarlijks

4. Category Entry Points (CEPs)

- Mentaal Marktaandeel
- Netwerkgrootte
- Mentale penetratie

Interval: (half)Jaarlijks

5. Brand Assets

- Fame
- Uniqueness

Interval: (half)Jaarlijks

6. Gedrag

- Frequentie
- Light vs. Heavy users
- Merk