Publicado en el 09/07/2014

Sólo tendrás 7 segundos para poder gustarme

Saber venderse o saber vender algo es igual o más importante que las capacidades reales. Según un estudio elaborado por Neurocientíficos de la Universidad de Nueva York (NYU) y la Universidad de Harvard y dirigido por Michael Solomon, se afirma que, en los primeros 7 segundos de conocer una persona, se genera 1 primera impresión y 11 juicios de valor (relativos al nivel económico, de educación, atractivo social, sexual y profesional, religión, etc).

Lo que hoy quería comentar es lo poco que en ocasiones cuidamos los detalles y esto es un error. La imagen es el primer filtro. La imagen siempre va por delante. Si ésta falla, es muy difícil seguir despertando el interés en los demás. Los pequeños detalles son los que marcan la diferencia entre seguir escuchándote o leerte o verte y no hacerlo. Nuestro comportamiento y comunicación también son relevantes, pero si fallamos en nuestra apariencia, nos será más difícil que nos valoren por nuestra actitud y capacidad de comunicar. Susan Boyle fue un claro ejemplo de ello en su momento.

Por ello, cuida la apariencia de tu tienda, la vestimenta de tus empleados, el packaging de tus productos, la apariencia visual y la usabilidad de tu sitio web, la importancia de los colores en el Marketing, el Storytelling que utilizas, etc.

Sólo tienes 7 segundos para poder gustarme. Puede ser injusto o no, pero ten claro de que a todos nos juzgarán por nuestra “belleza exterior” antes de valorar nuestra “belleza interior”. Antes de que digamos nada o presentemos algo, ya estamos diciendo mucho. El entorno nos crea expectativas y nos puede seducir en pocos segundos. El tiempo justo para que la experiencia de alguien pueda ser satisfactoria y quiera conocerte o volver a visitarte.

Pinche aquí para ver el vídeo

photo credit: zaqi via photopin cc

http://www.manuelsilva.es/

Datos de contacto:
Blog de Manuel Silva

Nota de prensa publicada en:

Categorías: Universidades

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es