

DIAGNÓSTICO DE CONSUMO

DIAGNÓSTICOS NEUROMARKETING

Prueba diseñada por Carlos Alberto Jiménez V.

El siguiente instrumento permite identificar los modelos de consumo con que los sujetos compran un determinado producto desde el neuromarketing.

No se trata de un test o prueba, de manera que no hay respuestas correctas o incorrectas sino preferencias y expectativas personales en cada uno de los aspectos que componen esta prueba.

INSTRUCCIONES:

Elabore un proceso de auto-evaluación de cada uno de los aspectos o actividades que aparecen a continuación de acuerdo con su desempeño en ellos. Utilice una escala numérica de 1 a 5 (ponga el número en el cuadro).

Lo que HAGO MEJOR POR GUSTO, PLACER:	5.
Lo que HAGO BIEN:	4.
Lo que HAGO EN FORMA REGULAR POR DEBER:	3.
Lo que NO ME GUSTA:	2.
Lo que RECHAZO O ME ES INDIFERENTE	1.

PRUEBA #1

CUADRANTE A (LÓGICO MATEMÁTICO)

1	Mis decisiones al consumir son lógicas y no emotivas.	
2	Investigo alrededor del producto que voy a consumir.	
3	Miro la calidad del producto antes de consumirlo.	
4	Relaciono el producto con otros sustitutos o genéricos.	
5	Dejo de consumir hoy para consumir posteriormente (Ahorro)	
6	Compro por precios y por beneficio.	
7	Compro el producto para guardarlo y no consumirlo.	
8	Compro productos racionalmente para satisfacer mis necesidades básicas.	
9	Analizo muchas veces lo que voy a comprar o consumir.	
10	Asumo posiciones críticas frente a lo que consumo.	

Debe sumar cada cuadrante y multiplicarlo por 2:

Subtotal: _____ x2 Total: _____

CUADRANTE B (ADMINISTRACION GESTION)

1	Tengo la capacidad de planificar antes de comprar o consumir.	
2	Soy muy organizado con lo que consumo y lo cuido mucho	
3	Me preocupa mucho cómo será el producto al pasar el tiempo.	
4	Pienso mucho antes de comprar algo.	
5	Detallo paso a paso lo que voy a consumir.	
6	Proyecto mis recursos antes de hacer la compra	
7	Consumo más lo que se encuentra organizado y no desorganizado	
8	Compro muchas cosas en forma compulsiva e instintiva.	
9	Soy demasiado detallista al hacer una compra	
10	Gestiono y controlo lo que voy a consumir en el presente y el futuro	

Debe sumar cada cuadrante y multiplicarlo por 2:

Subtotal: _____ x2 Total: _____

CUADRANTE C (HUMANISTICO EMOCIONAL)

1	Mucho de lo que consumo o compro lo hago acompañado	
2	Lo que consumo lo hago más desde lo emocional que lo racional.	
3	Me emociono con lo que compro y consumo.	
4	Me gusta probar todo lo que compro.	
5	Utilizo mucho mis capacidades multisensoriales cuando compro un producto	
6	Me gusta comprar para tener reconocimiento de los demás.	
7	Me encanta estrenar cosas, especialmente de marca.	
8	Disfruto al observar los bienes y servicios que compro.	
9	Interiorizo mucho lo que compro porque me eleva el ego.	
10	Ocupo mucho el tiempo libre en compras y asistiendo a hiperalmacenes	

Debe sumar cada cuadrante y multiplicarlo por 2:

Subtotal: _____ x2 Total: _____

CUADRANTE D (HUMANISTICO EMOCIONAL)

1	Utilizo todos los sentidos especialmente el visual cuando compro.	
2	Al comprar un producto lo miro en su totalidad y no en forma fragmentada.	
3	Sueño o imagino muchas cosas cuando voy a comprar algo.	
4	Tengo capacidad de predecir antes de comprar.	
5	Tengo capacidad de pensar más con imágenes que con palabras cuando consumo.	
6	Disfruto mucho con el pensamiento cuando compro algo.	
7	Tengo capacidad para establecer semejanzas y diferencias entre dos o más productos.	
8	Tengo capacidades de intuición antes y después de comprar algo.	
9	Soy creativo al momento de decidir,	
10	Utilizo el sentido del humor al momento de negociar.	

Debe sumar cada cuadrante y multiplicarlo por 2:

Subtotal: _____ x2 Total: _____

Suma cada una de las columnas, multiplique por 2 el resultado de cada uno de los cuadrantes y coloque su total en la gráfica (En cada uno de los cuadrantes):

RANGO	PERFIL	DOMINANCIA
80-100	1	Primaria
60-79	2	Secundaria
0-59	3	Terciaria

A	B	C	D

