

"Los clientes solo recuerdan un producto si les emociona" - Levante de Castelló - 11/07/2018

«Los clientes solo recuerdan un producto si les emociona»

► Javier Portolés Ibáñez, experto en innovación de la agencia Idearideas, impartió ayer una charla en la UJI

LEVANTE DE CASTELLÓ CASTELLÓ

■ «Vivimos en una economía de las experiencias, ya que ahora los consumidores no tienen suficiente con adquirir un producto o disfrutar de un servicio, sino que quieren vivir experiencias». Javier Portolés, de la agencia Idearideas y experto en innovación tecnológica, ofreció ayer una conferencia en la Universitat Jaume I.

El título de la charla fue 'Diseño de productos y servicios para los nuevos consumidores de expe-

riencias emocionales' y forma parte del ciclo de cursos de verano 'Nuevos consumidores, nuevos tiempos para el marketing' que se imparten desde la UJI.

El experto señaló que el futuro del marketing tiene que contar con la ingeniería emocional ya que «los consumidores ya sólo eligen o recuerdan un producto o una marca si les impacta de algún modo emocional». Los mercados más maduros y los consumidores mucho más insensibles y desconfiados son los factores más importantes en que el mercado tenga que virar hacia una estrategia que tenga en cuenta la emoción. «Condiciona las decisiones de los clientes y provoca el recuerdo», apostilló Portolés.