


Ficha de Visionado de Vídeo

Datos generales e imagen del vídeo	Reseña	Problema(s) que aborda	¿Dónde aplicarías este conocimiento?
 <p>Título del video: 5 EJEMPLOS de Insights del Consumidor</p> <p>Nombre del creador: Jorge Méndez</p> <p>Fecha de publicación: 4 jul 2017</p> <p>Duración: 1:50</p> <p>Tema: Insights</p>	<p>El video presenta cinco ejemplos de <i>insights del consumidor</i>, es decir, verdades profundas sobre el comportamiento, necesidades o motivaciones de las personas que compran o usan productos. Se explica cómo estos insights no son simplemente datos u observaciones superficiales, sino percepciones emocionales o psicológicas que ayudan a entender por qué los consumidores hacen lo que hacen. Además, el video muestra cómo las marcas han utilizado estos insights para conectar auténticamente con su público, diseñar mensajes relevantes y generar estrategias más efectivas.</p>	<p>El video aborda el problema de que muchas empresas y mercadólogos no identifican los insights reales del consumidor, sino que se quedan únicamente con los datos de compra y características demográficas, etc. Esto limita la capacidad de crear campañas que realmente resuenen con el público. También plantea que, sin un buen insight, muchas estrategias de marketing pueden fallar porque no se basan en lo que los consumidores sienten o desean realmente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing y Publicidad: Para diseñar campañas más conectadas emocionalmente con el consumidor, utilizando mensajes que respondan a sus motivaciones reales. • Investigación de Mercado: Al definir focus groups, entrevistas o encuestas más profundas, con preguntas que indaguen las emociones, creencias y necesidades latentes de los consumidores. profundos o simbólicos. • Branding: Para construir la identidad de marca alrededor de insights que generen lealtad y conexión auténtica con el consumidor.