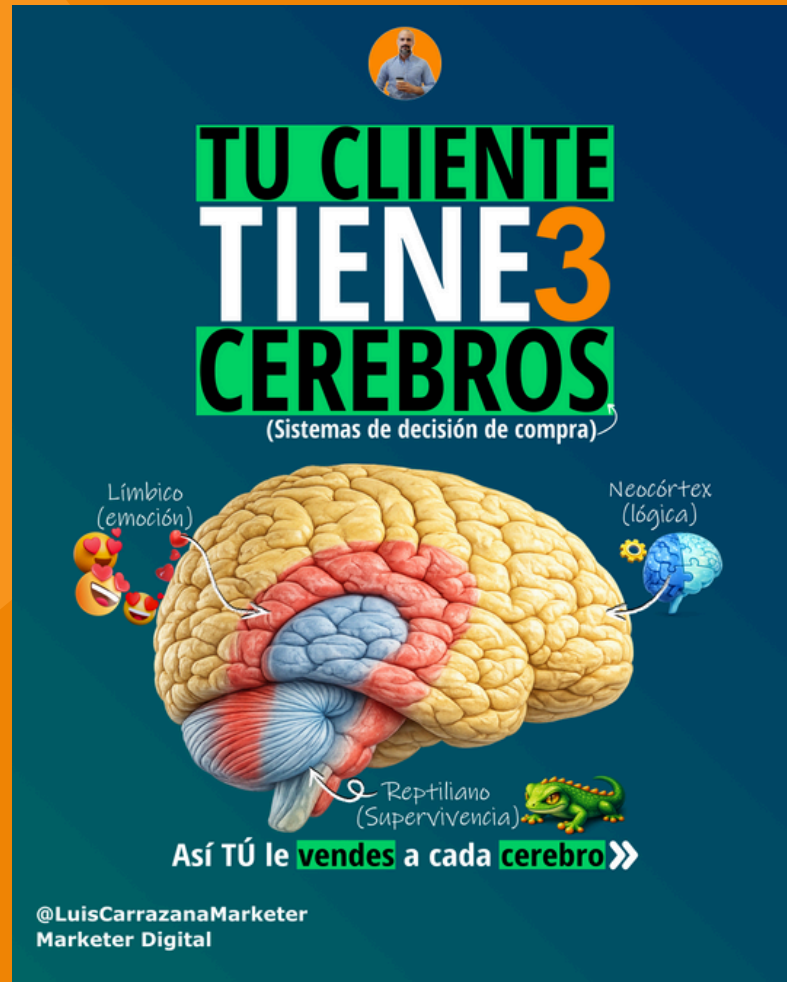




Los 3 Cerebros que Deciden una Compra: Cómo activar cada uno en tu estrategia

Aprende a influir con seguridad, emoción y
lógica para vender más.



Cerebro Reptiliano: vende eliminando el miedo

Antes de convencer, tu cliente necesita sentirse seguro.

Dónde editar:

- (producto / servicio)
- (descripción breve del producto o servicio)
- (tipo de cliente ideal)
- (miedo principal del cliente)



Estructura + PROMPTS EDITABLES (REPTILIANO)

Objetivo del prompt: eliminar riesgo, fricción y sensación de pérdida.

Prompt maestro (copiar y editar):

Actúa como experto en marketing y psicología del consumidor.

Analiza mi (producto / servicio) que es (descripción breve del producto o servicio) y ayúdame a crear un mensaje de marketing enfocado en el cerebro reptiliano, respondiendo de forma clara y directa a estas preguntas:

1. ¿Por qué es seguro consumir / contratar (mi producto o servicio)?
2. ¿Qué garantías, protecciones o respaldos ofrece (mi producto o servicio)?
3. ¿Qué puede perder el cliente si NO elige (mi producto o servicio)?
4. ¿Qué riesgos comunes percibe el cliente y cómo los neutraliza (mi producto o servicio)?

Usa un lenguaje simple, directo y tranquilizador. Dirígete a (tipo de cliente ideal) que tiene el miedo principal de (miedo principal del cliente).



Cerebro Límbico: vende haciendo sentir

Las decisiones se justifican con lógica, pero nacen en la emoción.

Dónde editar:

- (producto / servicio)
- (descripción breve del producto o servicio)
- (tipo de cliente ideal)
- (miedo principal del cliente)



Estructura + PROMPTS EDITABLES (LÍMBICO)

Objetivo del prompt: generar conexión emocional y deseo.

Prompt maestro (copiar y editar):

Actúa como experto en branding emocional y storytelling.

Ayúdame a crear un mensaje para mi (producto / servicio), que es (descripción del producto o servicio), enfocado en el cerebro límbico, respondiendo:

1. ¿Cómo se sentirá el cliente al usar / consumir (mi producto o servicio)?
2. ¿Qué experiencia emocional vivirá antes, durante y después?
3. ¿Cómo hago que el cliente se sienta valorado, cuidado y especial?
4. ¿Qué sentimiento de pertenencia o identidad genera (mi producto o servicio)?

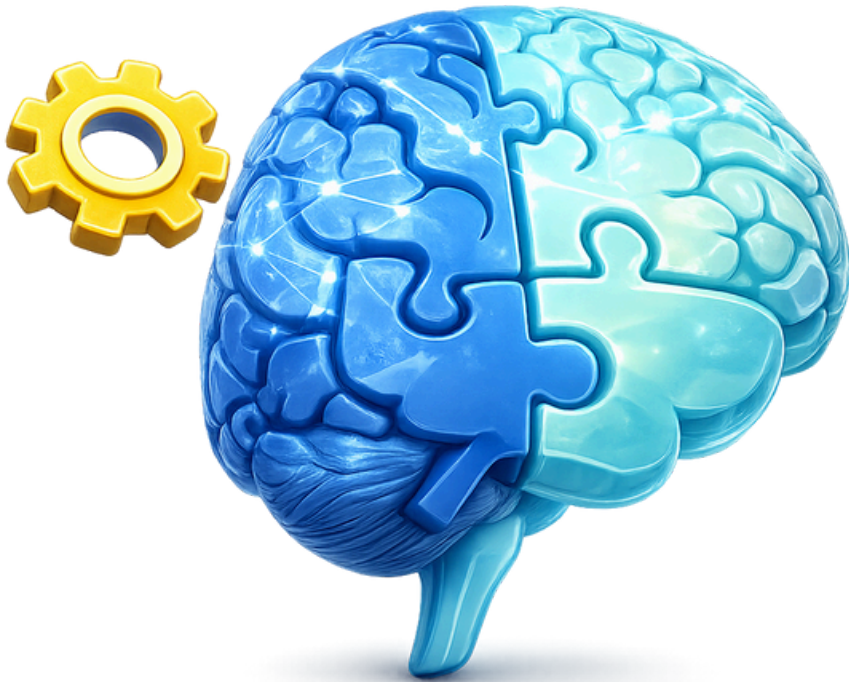
Usa un tono emocional, cercano y sensorial.
El cliente ideal es (tipo de cliente) y desea sentirse (emoción principal).

Neocórtex: vende con argumentos claros

Cuando la emoción dijo “sí”, la razón pide pruebas.

Dónde editar:

- (producto / servicio)
- (descripción breve del producto o servicio)
- (tipo de cliente ideal)
- (miedo principal del cliente)



Estructura + PROMPTS EDITABLES (NEOCÓRTEX)

Objetivo del prompt: justificar la decisión con lógica y argumentos.

Prompt maestro (copiar y editar):

Actúa como consultor estratégico de marketing. Analiza mi (producto / servicio), que ofrece (lista de características principales), y crea un mensaje orientado al neocórtex, respondiendo:

1. ¿Qué ventajas concretas obtiene el cliente al elegir (mi producto o servicio)?
2. ¿Qué datos, cifras o hechos respaldan la calidad de (mi producto o servicio)?
3. ¿Cómo se compara (mi producto o servicio) frente a (principal alternativa o competencia)?
4. ¿Por qué esta decisión tiene sentido ahora para (tipo de cliente)?

Usa un lenguaje claro, estructurado y racional.

Cerebro Reptiliano: vende eliminando el miedo

Instagram – Post

Imagen sugerida:

Cocina visible, chef con guantes, ingredientes frescos, ambiente limpio.

Copy:

Comer fuera debería darte tranquilidad, no dudas.

En La Casa del Maíz, todos nuestros platillos se preparan al momento, con ingredientes frescos y procesos de higiene certificados.

Aquí vienes a disfrutar, no a preocuparte.

Google Ads

Titular:

Restaurante Mexicano Seguro y Fresco. Comida Mexicana Sin Sorpresas. Donde Comer Mexicano es Seguro.

Descripción:

Ingredientes frescos, cocina visible y garantía de satisfacción. Come tranquilo hoy. Reserva sin riesgos.

Email marketing

Asunto: Aquí comes tranquilo, como en casa

Cuerpo:

Sabemos que elegir dónde comer no es cualquier cosa.

Por eso en La Casa del Maíz cuidamos cada detalle:

- ✓ Ingredientes frescos
- ✓ Preparación al momento
- ✓ Protocolos de higiene visibles

Queremos que solo pienses en disfrutar. Nosotros nos encargamos del resto.

Cerebro Límbico: vende haciendo sentir

Instagram – Post

Imagen sugerida:

Mesa compartida, amigos riendo, platos al centro, colores cálidos.

Copy:

No es solo comida.

Es el sonido de las tortillas calientes, las risas alrededor de la mesa y ese primer bocado que te transporta a México.

En La Casa del Maíz no vienes a comer, vienes a sentirte en casa.

Google Ads

Titular:

Vive México en Cada Bocado. Un Lugar Para Compartir. Un Lugar Para Compartir.

Descripción:

Comida mexicana que reúne, emociona y se recuerda. Aquí perteneces. Disfrútalo hoy.

Email marketing

Asunto: Aquí no eres cliente, eres parte

Cuerpo:

Hay lugares donde comes...

y lugares donde perteneces.

En La Casa del Maíz cada plato está pensado para compartirse, disfrutarse y recordarse.

Queremos que cada visita sea un momento que quieras repetir.

Neocórtex: vende con argumentos claros

Instagram – Post

Imagen sugerida:

Menú claro, platos destacados con ingredientes visibles.

Copy:

¿Por qué elegir La Casa del Maíz?

- ✓ Ingredientes frescos diarios
- ✓ Recetas tradicionales mexicanas
- ✓ Más de 500 reseñas positivas
- ✓ Excelente relación calidad-precio

Comer bien también es una decisión inteligente.

Google Ads

Titular:

Restaurante Mexicano Mejor Valorado. La Elección Inteligente en Comida Mexicana. Mexicano Auténtico que Sí Vale la Pena.

Descripción:

Calidad comprobada, precios justos y auténtico sabor mexicano. Reseñas reales, sabor consistente y experiencia comprobada. Reserva ahora.

Email marketing

Asunto: 4 razones claras para elegirnos

Cuerpo:

No todas las decisiones se toman con el estómago.

En La Casa del Maíz combinamos sabor, calidad y precio justo.

Miles de clientes ya nos eligieron.

¿Te sumas?

Cuando entiendes cómo deciden tus clientes, dejas de improvisar y empiezas a escalar.

Ahorras estructura, concentras presupuesto y le enseñas al algoritmo qué clientes valen más.

Monitorea, ajusta... o deja que un experto lo haga por ti.
Nos vemos dentro. 🚀

