

SCIENCE POWERS  
BUSINESS

# NeuroExperience

Decodificando o Cérebro do Consumidor.  
A ciência comportamental aplicada à alta  
performance em vendas, marketing  
e CX.



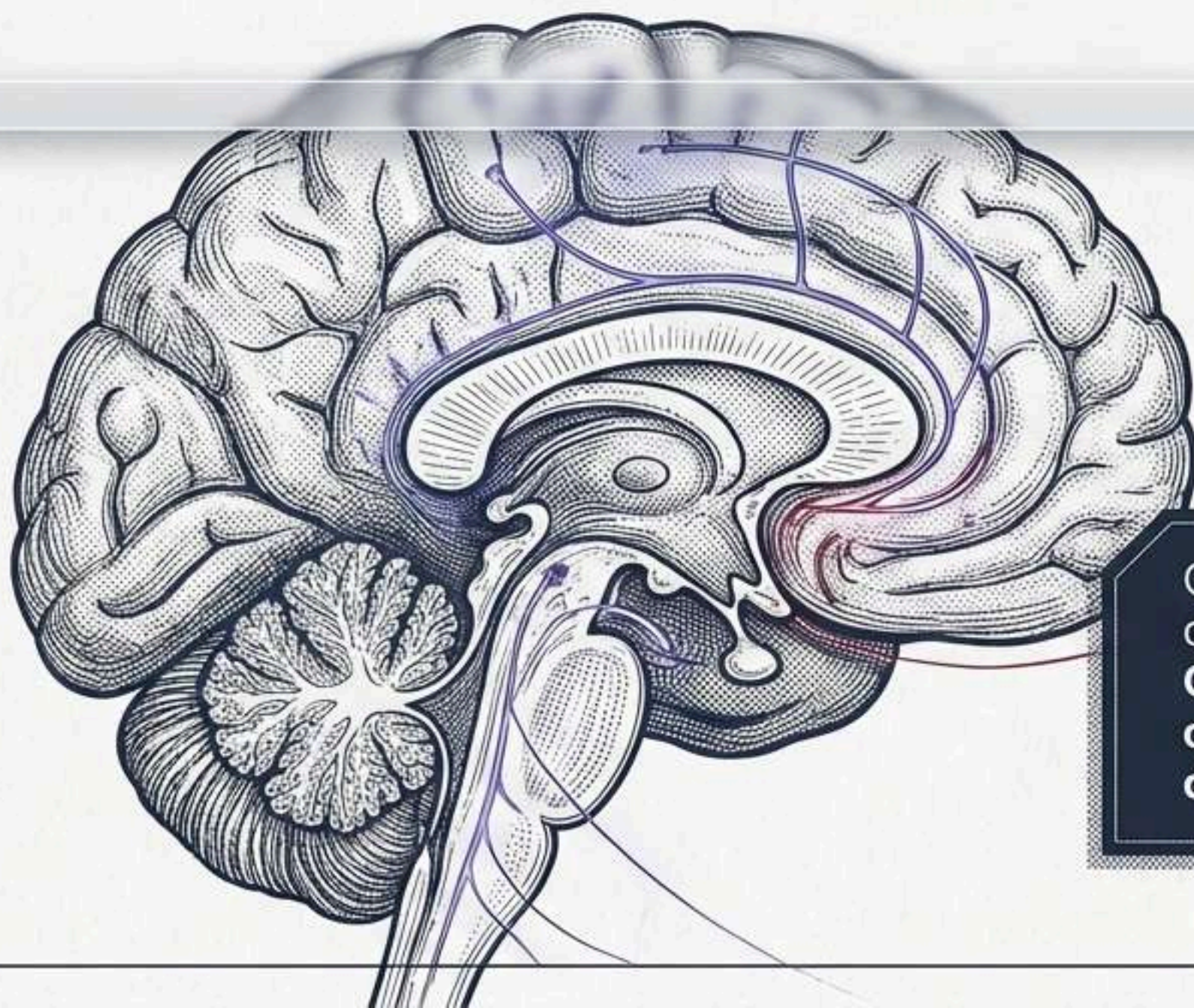
**CIENTISTA**  
COMPORTAMENTAL

SCIENCE, BUSINESS & GROWTH



# A Ilusão das Métricas Visíveis

Durante décadas, o mercado focou no que pode ser visto: cliques, tráfego, funis e automação.



A camada invisível. Toda experiência do consumidor é, antes de tudo, uma experiência cerebral.

Quem entende apenas de dados, toma decisões cegas. **Quem domina os códigos do comportamento humano, domina o mercado.**



# O Mercado Mudou. A Tecnologia Sozinha Não É Suficiente.



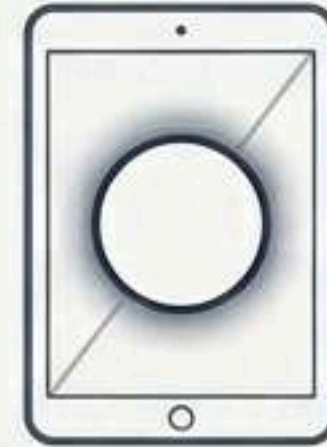
## O Paradoxo do Funil

Entender funil sem entender comportamento humano cria campanhas superficiais e lineares.



## A Cegueira dos Dados

Entender dados sem entender cognição cria decisões estratégicas completamente cegas.

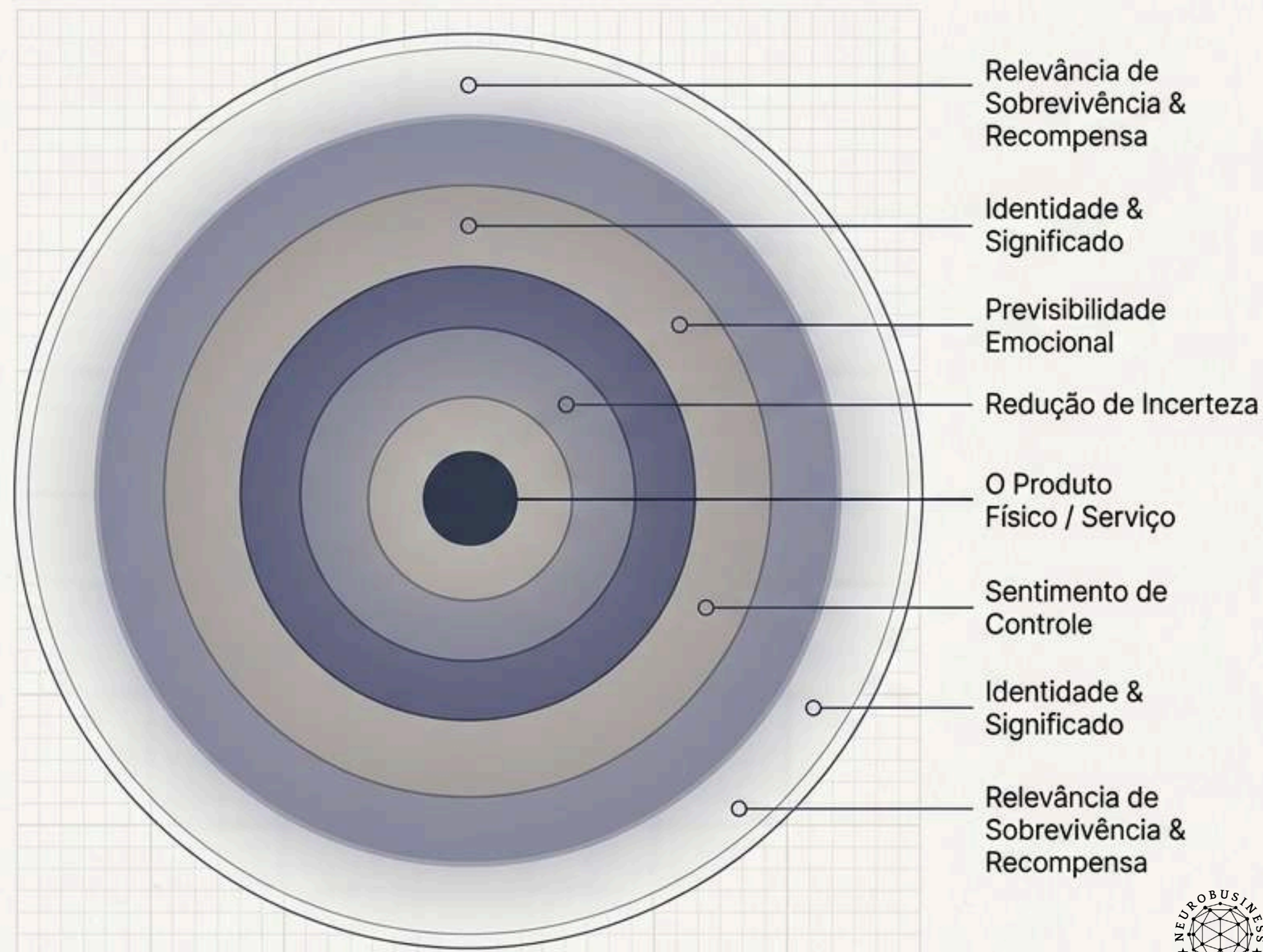


## O Vazio Tecnológico

Entender tecnologia sem entender a percepção humana cria experiências vazias e sem engajamento.

# Pessoas Não Compram Produtos.

A maioria das empresas constrói jornadas baseadas em processos lógicos. Mas o cérebro decide através de mecanismos emocionais e adaptativos muito mais profundos.



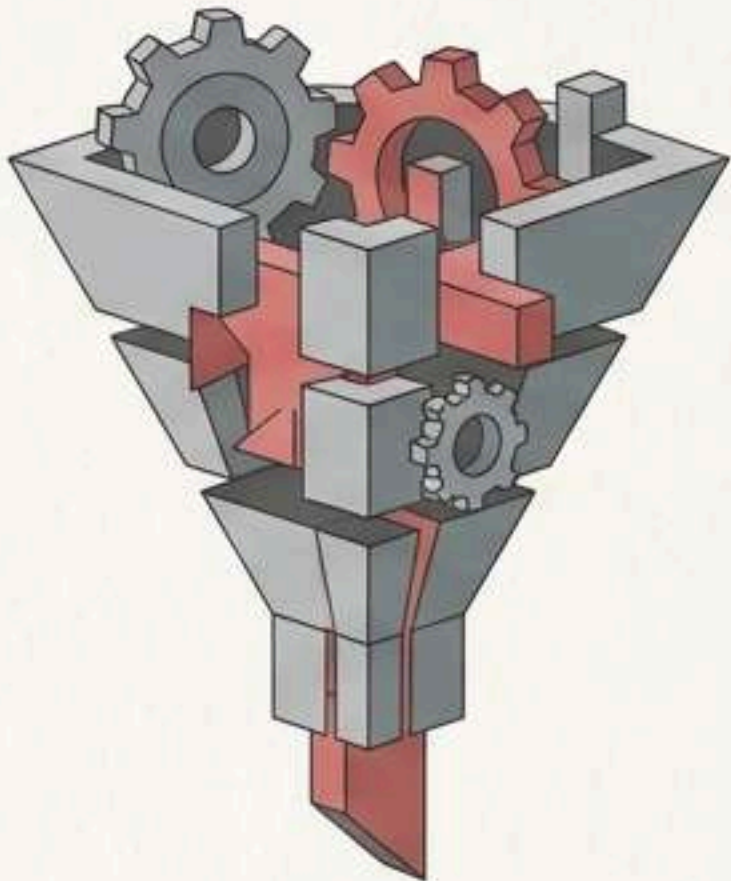
**Empresas que entendem a biologia da escolha deixam de competir por preço.  
Elas passam a competir por percepção e significado.**

# A Nova Lógica da Conversão



Por que os funis tradicionais falham com o consumidor moderno.

## Funil Tradicional - O Passado



- Empurra o lead de forma linear e forçada.
- Ignora os mecanismos que realmente movem decisões.
- Qualificação baseada estritamente em volume e cliques.
- Gera alto churn por desalinhamento de expectativas.

## Funil Comportamental - O Futuro



- Adapta-se ao que o consumidor faz, não ao que ele diz.
- Utiliza estímulos neurocientíficos precisos.
- Qualifica o lead através de barreiras estratégicas de valor.
- Reduz atrito cognitivo e previne churn antes da compra.

# A Engenharia do Comportamento

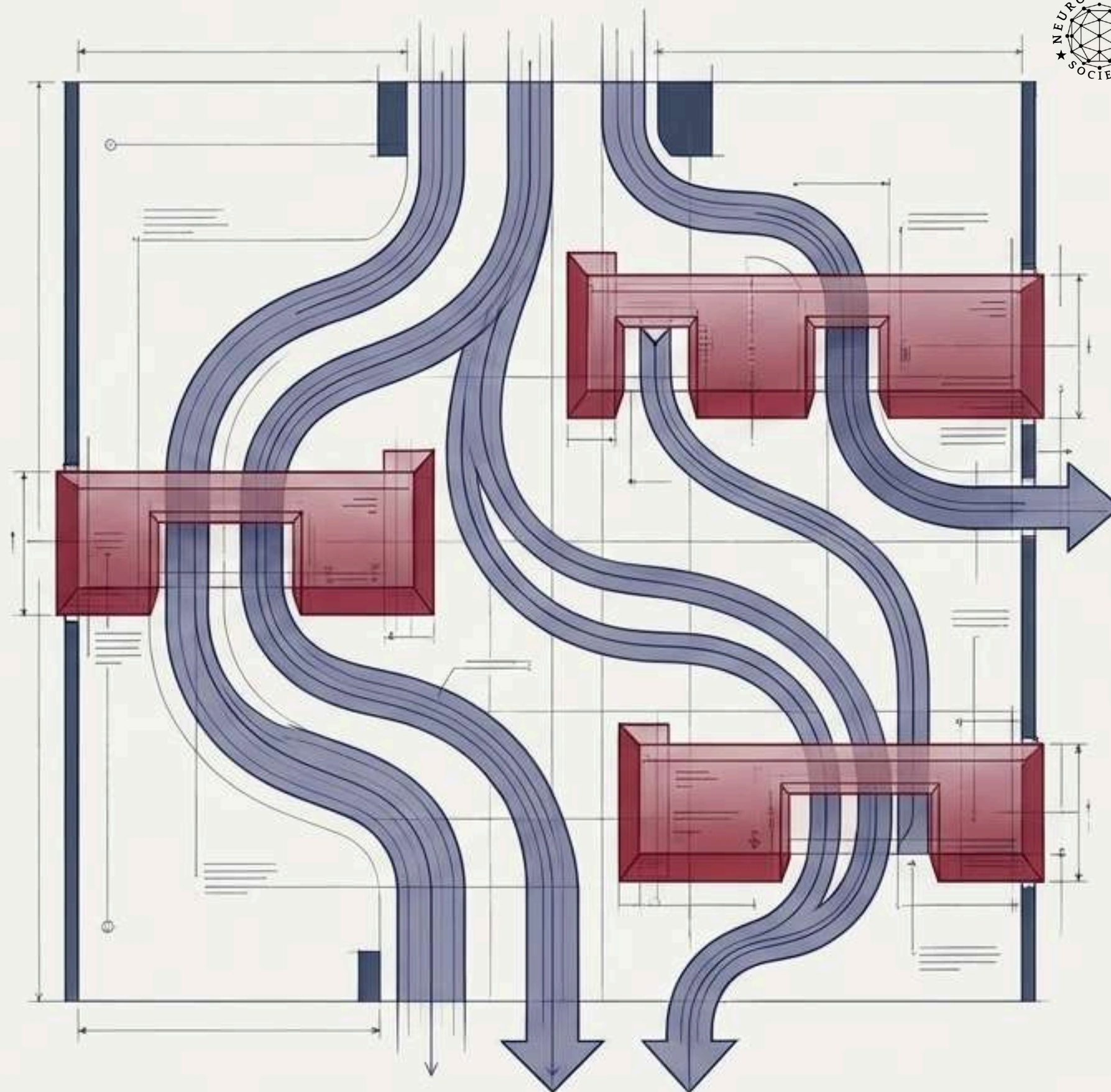
Os dois pilares operacionais da Metodologia NeuroBusiness.

## Nudges (Estímulos Sutis)

- Direcionam escolhas sem pressão excessiva.
- Guia sem forçar: torna a experiência fluida, leve e naturalmente engajante.

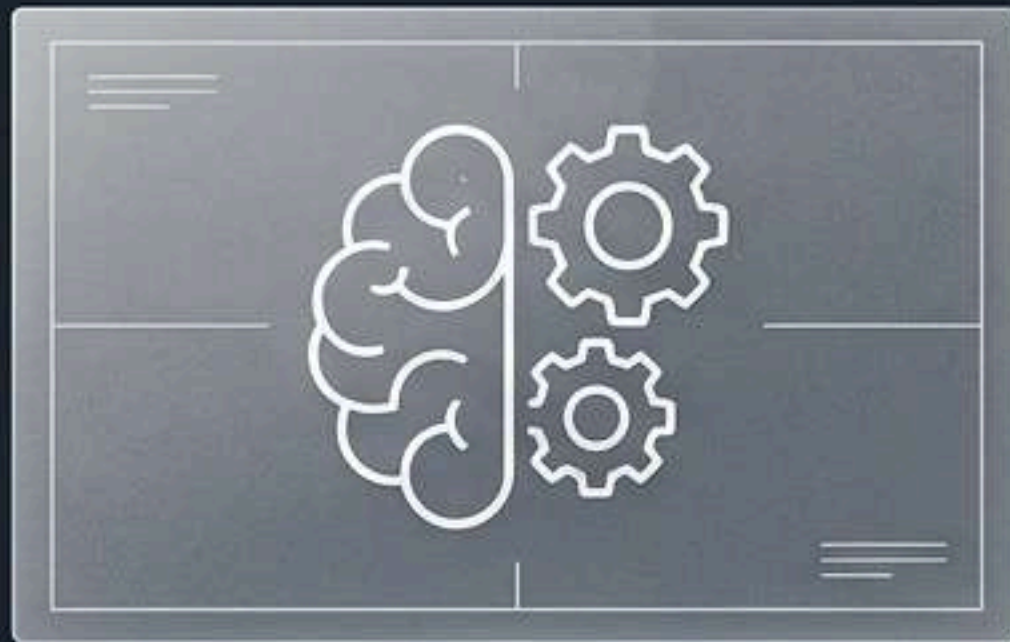
## Frictions (Barreiras Estratégicas)

- Barreiras que filtram e atraem consumidores alinhados à oferta.
- Qualifica enquanto filtra: aumenta exponencialmente a percepção de valor.



# Apresentando o NeuroExperience

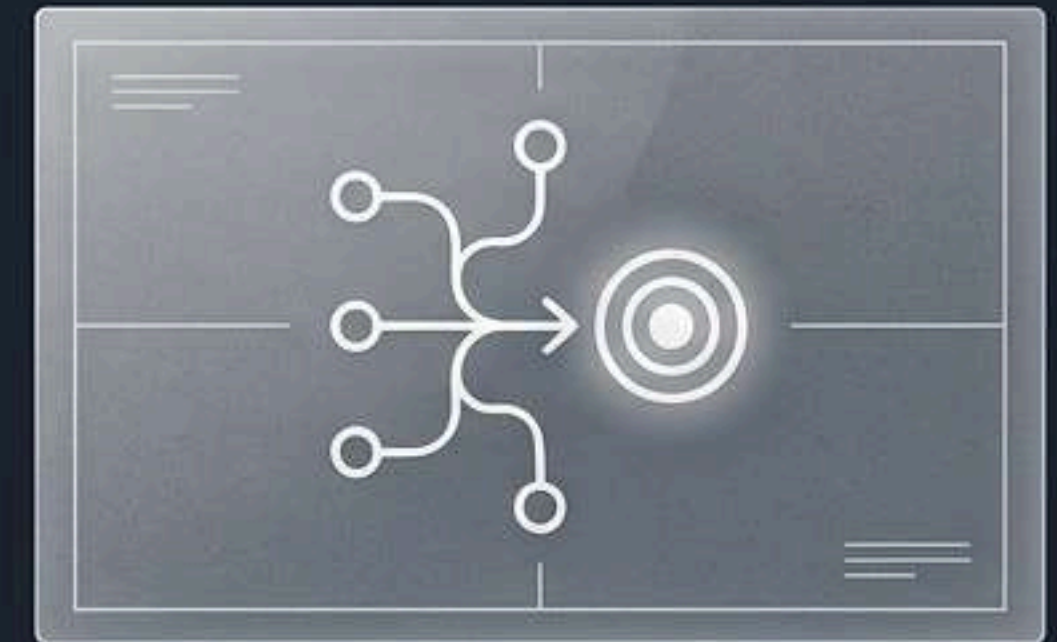
Um programa de treinamento in-company imersivo, desenhado para decodificar a lógica invisível das escolhas humanas e instalá-la no coração da sua operação.



Ciência Comportamental  
Aplicada



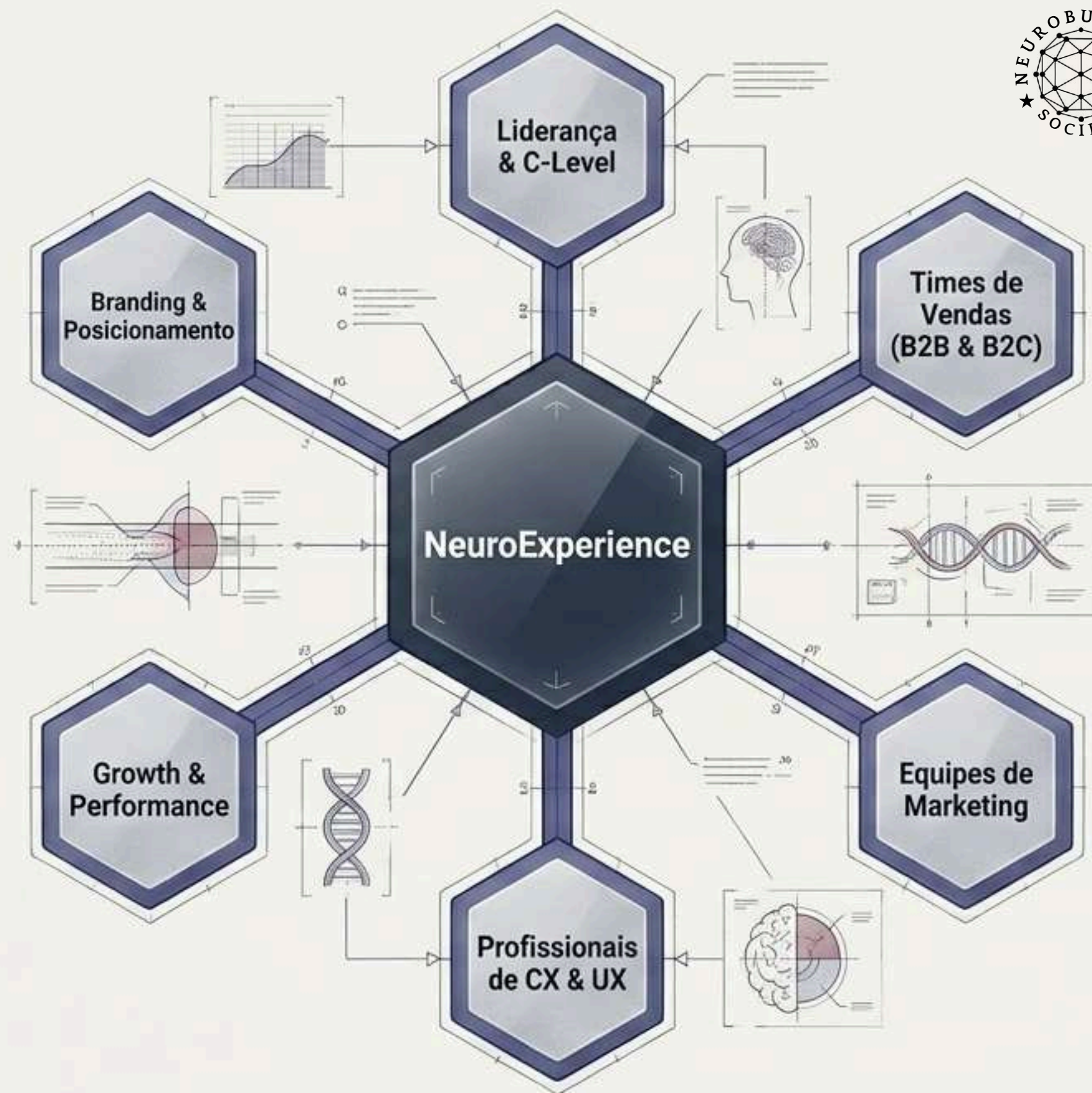
Framework Proprietário  
NeuroCode



Psicologia da Decisão  
de Alto Impacto

# Arquitetado para Times de Alta Performance

Ideal para empresas orientadas à inovação que buscam elevar a performance cruzada unindo dados, estratégia e biologia.



# O Motor do Crescimento Baseado em Ciência

Com o NeuroExperience, sua operação será capaz de:



## Mapeamento Biológico

Compreender o que o cliente realmente deseja, não apenas o que ele declara.



## Arquitetura de Valor

Descobrir a exata disposição a pagar e construir ofertas irresistíveis.



## Comunicação Persuasiva

Desenvolver mensagens de alto impacto psicológico que atravessam filtros cognitivos.



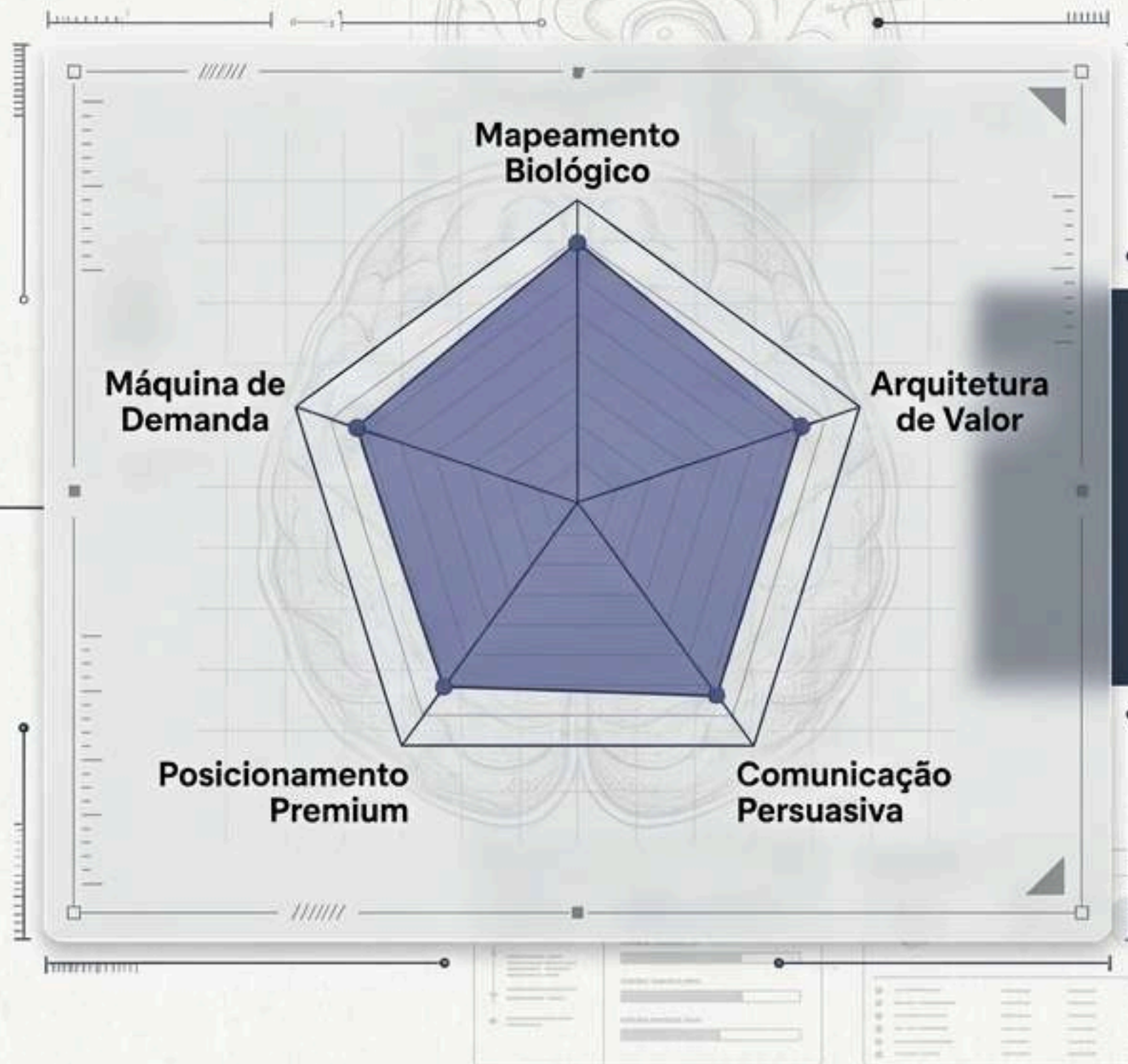
## Posicionamento Premium

Gerar uma percepção de valor inquestionável que blindava contra a guerra de preços.



## Máquina de Demanda

Estruturar geração de leads baseada no funcionamento humano real.



# O Currículo de Transformação



Quadrant 1

## Neurociência & Decisão

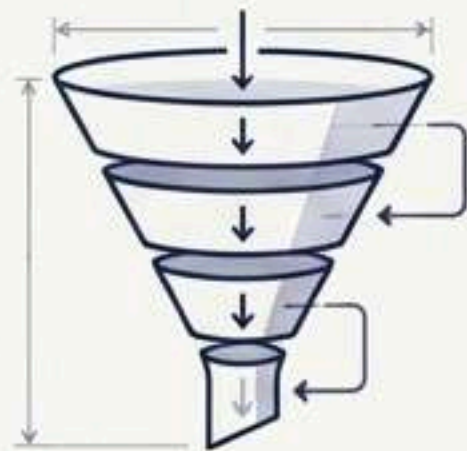
- Sistemas 1 e 2: O motor duplo do cérebro.
- O duelo biológico entre emoção e cognição.
- Processos mentais por trás de escolhas instintivas.



Quadrant 2

## Marketing Comportamental

- Criação de jornadas multissensoriais e memoráveis.
- Memética aplicada para gerar preferência absoluta.
- Mensagens de alta conversão adaptadas ao cérebro.



Quadrant 3

## Vendas Comportamentais

- Arquitetura do Funil Comportamental na prática.
- Ancoragem de preço e construção estratégica de valor.
- Redução de churn e alinhamento pré-compra.



Quadrant 4

## Neuroestratégia, CX & Gamificação

- O código biológico e gatilhos mentais mapeados.
- Gamificação real: derivativos e simplificação de produtos.
- Experiências em tempo real orientadas por comportamento.

# Ferramentas de Aplicação Imediata

Não é apenas teoria. Sua equipe recebe acesso vitalício a metodologias, guias e materiais proprietários da NeuroBusiness para garantir a execução diária.

- ✓ Material didático personalizado para o seu negócio.
- ✓ Canvas Behavior Sales: Mapeando a Mente.
- ✓ Playbook Oficial NeuroBusiness.
- ✓ Roadmaps de Implantação (NeuroBusiness & Behavior Sales).
- ✓ Manual EmoCode: O Código das Emoções.
- ✓ NeuroCode Canvas e Guia do Avatar.
- ✓ Manual de Heurísticas e Vieses Cognitivos.



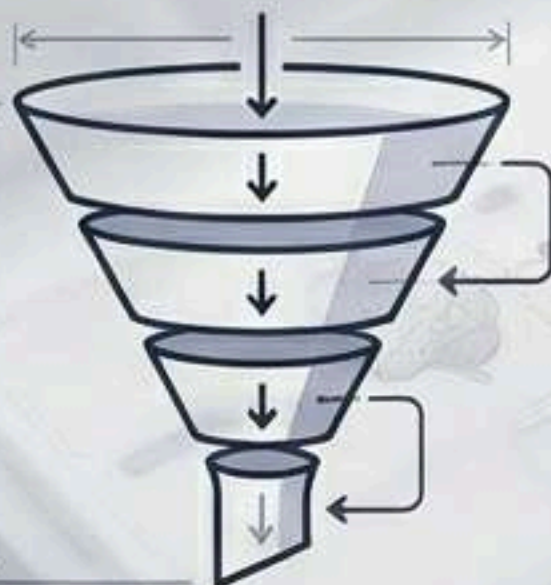
# Menos Achismo. Mais Ciência. Resultados Reais.

O impacto direto e mensurável de aplicar a ciência comportamental no seu P&L:



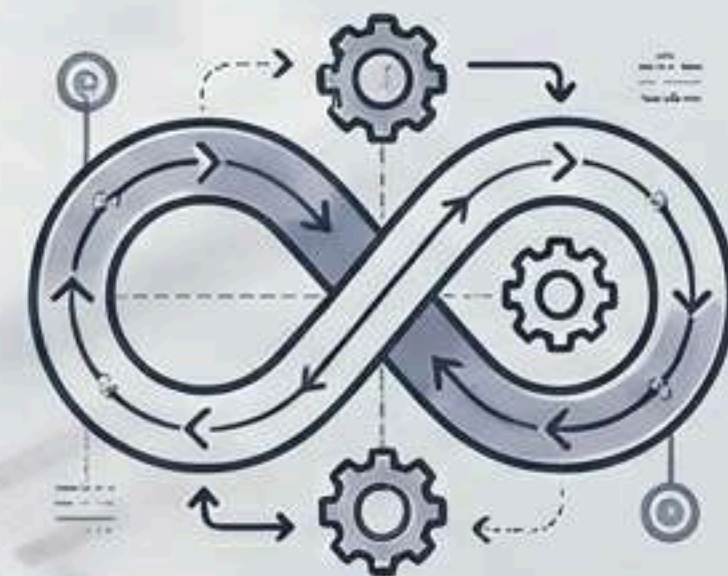
## Ticket e Margem

Crie posicionamento premium, blinde seu negócio contra a guerra de preços e aumente as margens de lucro.



## Conversão Inteligente

Atraia e feche negócios estruturando uma máquina de demanda alinhada à biologia humana.



## Retenção e LTV

Reduza o atrito cognitivo, zere o desalinhamento de expectativas e construa uma lealdade quase biológica.

# A Vantagem Competitiva da Próxima Década.

O futuro não pertence a quem tem mais dados. Pertence às marcas que dominam a biologia do comportamento humano.

Instale o NeuroExperience na sua empresa e transforme a ciência da decisão na sua maior alavanca de crescimento.



**Leve o NeuroExperience para sua equipe.**

---

---

---

---

---

**Agende uma Sessão Estratégica de Diagnóstico.**