



التسويق العصبي وعلم الأعصاب الاستهلاكي: دورة في تتبع حركة العين وتخطيط الدماغ EEG والقياسات الحيوية

31 مايو - 4 يونيو 2027

لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن



التسويق العصبي وعلم الأعصاب الاستهلاكي: دورة في تتبع حركة العين وتخطيط الدماغ EEG والقياسات الحيوية

المرجع: 23575_1417 التاريخ: 31 مايو - 4 يونيو 2027 المكان: لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن الرسوم: SAR 23000

مقدمة:

دورة التسويق العصبي وعلم الأعصاب الاستهلاكي في تتبع حركة العين وتخطيط الدماغ EEG والقياسات الحيوية تمتد خمسة أيام لموظفي التسويق وأبحاث المستهلك والعلامات التجارية والتغليف وتجربة المستخدم، وتنتهي بإعداد تصميم دراسة تسويق عصبي لحملة تمثل حالة دراسية. تشتري مؤسسات كثيرة أبحاثاً عصبية دون قدرة على مساءلة خرائط الحرارة ومؤشرات الانخراط التي تتسلمها، أو تكتفي بما يقوله المستجيبون عن الإعلانات والعبوات والشاشات. يكلف المرشحون بالأبحاث أو ينفذونها في عملهم، وتقدم الدورة عبر دراسات حالة على بيانات النظر وإشارات الدماغ والاستشارة. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة في التسويق العصبي.

أهداف الدورة:

- شرح أثر الانتباه والاستشارة العاطفية وترميز الذاكرة في استجابة المستهلك للإعلانات والعبوات والشاشات الرقمية
- اختيار تتبع حركة العين أو تخطيط الدماغ EEG أو موصلية الجلد أو معدل ضربات القلب أو ترميز تعابير الوجه أو الاختبارات الضمنية للإجابة عن سؤال بحثي محدد
- تصميم دراسة تسويق عصبي بحجم عينة قابل للدفاع عنه وتدوير للمثيرات وبروتوكول ميداني وضوابط جودة
- تفسير مقاييس النظر ومنحنيات الانخراط وذروات الاستشارة لقرارات الاختبار المسبق للإعلانات وبروز العبوة على الرف وتجربة المستخدم
- مساءلة ادعاءات مزودي الأبحاث من حيث الثبات والصدق والاستدلال العكسي، ومقاطعة الإشارات العصبية مع أدلة الاستبيانات والمقابلات
- إعداد تصميم دراسة تسويق عصبي يتضمن الموافقة المستنيرة وخصوصية البيانات الحيوية وضمانات حماية المشاركين

الفئة المستهدفة:

- العاملون في أبحاث المستهلك وأبحاث السوق الذين يكلفون وكالات البحث بالدراسات أو ينفذونها
- العاملون في العلامات التجارية والإعلان الذين يعتمدون المسارات الإبداعية ويقررون الإعلان الذي يبت
- العاملون في التغليف والرفوف وتسويق التجزئة المسؤولون عن إعادة تصميم العبوات ووضوحها داخل المتجر
- العاملون في تجربة المستخدم والمنتجات الرقمية والتجارة الإلكترونية المسؤولون عن تصميم الشاشات والتنقل وإتمام الشراء
- العاملون في تجربة العملاء الذين يقيسون ردود الفعل تجاه نقاط الخدمة واللافتات والفروع

محاوّر الدورة:

اليوم 1: أسس علم الأعصاب الاستهلاكي والانتباه والعاطفة والذاكرة

- تعريف التسويق العصبي وعلم الأعصاب الاستهلاكي وحدود نطاقهما
- البروز البصري التلقائي مقابل الانتباه الموجه بالأهداف
- نموذج الاستشارة والتكافؤ لتفسير الاستجابة العاطفية
- ترميز الذاكرة واسترجاع الارتباطات الذهنية بالعلامة التجارية
- مراجعة محفظة الأبحاث الحالية لرصد فجوات قياس الاستجابة الضمنية

اليوم 2: أدوات القياس العصبي والحيوي

- تتبع حركة العين بالتشبيثات والقفزات ومسارات المسح ومناطق الاهتمام
- نطاقات ألفا وبيتا وثيتا في تخطيط الدماغ EEG مؤشرات للانخراط
- الاستجابة الجلدية الكهربية ومعدل ضربات القلب إشارات للاستشارة
- ترميز تعابير الوجه لرصد العاطفة الظاهرة في تسجيلات الفيديو
- منطق احتساب زمن الاستجابة في اختبار الارتباط الضمني IAT

اليوم 3: تصميم دراسات التسويق العصبي وتطبيقاتها الرئيسية

- مصفوفة اختيار المقياس العصبي انطلاقاً من السؤال البحثي
- تصاميم داخل الأفراد وبين المجموعات مع تدوير المثيرات
- تخطيط حجم العينة لدراسات النظر وإشارات الدماغ
- الاختبار المسبق للإعلانات بمنحنيات الانخراط ثنائية بثانية
- اختبارات بروز العبوة على الرف بأجهزة تتبع العين المحمولة

اليوم 4: التطبيقات الرقمية والتسعير ومخاطر الصدق وأخلاقيات البحث

- اختبار قابلية استخدام المواقع والتطبيقات ببيانات النظر على الشاشة
- مقاييس الاستجابة الضمنية لإدراك السعر والاستعداد للدفع
- مزالق الثبات والصدق والاستدلال العكسي في ادعاءات المزودين
- مقاطعة الإشارات العصبية مع الاستبيانات والمقابلات النوعية
- بروتوكول خصوصية البيانات الحيوية والموافقة المستنيرة وحماية المشاركين

اليوم 5: دراسة حالة لإعداد تصميم دراسة تسويق عصبي

- إحاطة حملة الحالة وتحديد الهدف البحثي
- مزيج المقاييس وخطة المثيرات للحالة من بين أدوات القياس
- خطة العينة والبروتوكول الميداني وضوابط جودة البيانات للحالة
- خطة التحليل للحالة بالجمع بين المقاييس العصبية ونتائج الاستبيان
- استكمال تصميم دراسة التسويق العصبي وعرضه على لجنة مراجعة أخلاقية

المهارات التي ستكتسبها:

- اختيار المقاييس العصبية
- تفسير بيانات النظر
- قراءة منحنيات الانخراط
- تحليل إشارات الاستشارة
- اختبار الاستجابة الضمنية
- تخطيط عينات الدراسات العصبية
- مساهمة ادعاءات المزودين
- أخلاقيات البحث الحيوي

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تسليم تصميم دراسة تسويق عصبي إلى قائد أبحاث المستهلك أو مدير العلامة لاعتماده قبل رصد ميزانية البحث
- تحديد ما إذا كان سؤال الإعلان أو العبوة أو الشاشة يحتاج إلى قياس النظر أو الدماغ أو الاستشارة أو الاستجابة الضمنية، أم يكفي استبيان
- تجنب الإنفاق على دراسات ضعيفة العينة ومؤشرات انخراط غير مسندة وبيانات حيوية جمعت دون موافقة صحيحة
- نقل مصفوفة اختيار المقاييس وقائمة فحص حجم العينة وبروتوكول الموافقة إلى فرق البحث والوكالات المتعاونة

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يسلم المشاركون قائد أبحاث المستهلك أو مدير العلامة تصميم دراسة تسويق عصبي يحدد السؤال البحثي والمقاييس المختارة والعينة وخطة المثيرات ومنهج التحليل وضمانات الموافقة. وتعتمد عليه وحدة التسويق في تقرير جدوى التكاليف بأبحاث عصبية للحملة القادمة أو تغيير العبوة أو الإصدار الرقمي، وفي إعداد إحاطات دقيقة للوكالات. وبعد أول دراسة يقارن الفريق النتائج العصبية بالمبيعات الفعلية أو التذكر أو معدلات التحويل، ثم يراجع افتراضات التصميم.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاج المشارك إلى معرفته قبل دورة التسويق العصبي وعلم الأعصاب الاستهلاكي؟

يكفي أن يكلف المشارك بأبحاث التسويق أو ينفذها في عمله وأن يقرأ الرسوم البيانية والنسب الأساسية. ولا يحتاج إلى خلفية في علم الأعصاب أو المختبرات أو البرمجة، إذ تشرح الدورة كل مقياس لتتبع العين وتخطيط الدماغ EEG والقياسات الحيوية قبل استخدام مخرجاته في دراسات الحالة.

بم تختلف دورة التسويق العصبي وعلم الأعصاب الاستهلاكي عن دورة سلوك المستهلك؟

تركز هذه الدورة على قياس الاستجابات غير الواعية بأدوات النظر وإشارات الدماغ والاستشارة والاختبارات الضمنية، وعلى تصميم دراسات صادقة. أما دورة سلوك المستهلك فتتناول نظريات القرار والدوافع والتأثير الاجتماعي، ولا تمسها هذه الدورة إلا خلفية لتفسير البيانات العصبية.

هل تغني مقاييس التسويق العصبي وعلم الأعصاب الاستهلاكي عن الاستبيانات ومجموعات النقاش؟

لا. تكشف المقاييس العصبية مواضع الانتباه ولحظات ارتفاع الاستشارة أو الانخراط، لكنها لا تفسر السبب دائماً. وتكون الدراسات أقوى حين تجمع إشارات النظر EEG والقياسات الحيوية مع استبيانات ومقابلات تفسر ردود الفعل وتربطها بنية الشراء.

ماذا يعود به المشارك من دورة التسويق العصبي وعلم الأعصاب الاستهلاكي؟

يعود المشارك بتصميم دراسة تسويق عصبي لحملة تمثل حالة دراسية، يضم السؤال البحثي ومزيج المقاييس وحجم العينة وخطة المثبرات والبروتوكول الميداني وخطة التحليل وضمانات الموافقة، إضافة إلى مصفوفة لاختيار المقاييس في إحاطات البحث المقبلة.