



A lógica do consumo

Verdades e mentiras
sobre por que compramos

Martin Lindstrom



Resumo de A Lógica do Consumo

Estudos revelam que é preciso menos de dois segundos e meio para que um consumidor tome a decisão de comprar. As empresas sabem que têm menos de dois segundos para atrair seus olhos, capturá-lo e torná-lo um cliente.

Em A lógica do consumo, o guru do marketing Martin Lindstrom leva o leitor aos bastidores das pesquisas que explicam por que determinado produto vende e mostra como o nosso cérebro responde aos muitos estímulos da propaganda.

Num texto leve, Lindstrom apresenta casos reais de estudos de neuromarketing para desfazer mitos como, por exemplo, o impacto do sexo na mente do consumidor.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)