

# La captación educativa entra en la mente del alumno

Ya no se trata de intuir qué funciona, sino de predecirlo.

FB

Fernando Bacaicoa  
Co-CEO · Educaedu

Problema

Regla

Protocolo

Control

Impacto

## 01 EL PROBLEMA

### ⚠ Seguimos haciendo marketing a ciegas

- Los focus groups no explican el porqué
- El A/B testing llega tarde
- Invertimos sin entender la reacción real

*"Decides creativities sin conocer la respuesta cerebral."*

## 02 LA REGLA DE ORO

### 💡 El cerebro decide antes que el clic

- **TRIBE v2** predice atención, deseo o rechazo
- Analiza imagen, audio y texto a la vez
- Sabes qué funciona antes de lanzar

*"El marketing ya no es intuición, es ciencia."*

## 03 EL PROTOCOLO

### 🧠 Las 3 claves neuro-creativas



#### Atención

Captura en segundos

- Impacto visual inmediato
- Sincronía audio-visual
- Hook emocional claro



#### Emoción

Genera conexión

- Rostros humanos
- Tono cercano
- Mensaje simple



#### Acción

Activa la decisión

- CTA directo
- Urgencia real
- Sin fricción inicial

*"No optimizas anuncios. Diseñas respuestas cerebrales."*

## 04 CÓMO ACTIVARLO

### 🚀 De testear a predecir

#### 1 Genera múltiples creativities

variando hooks, ritmo y narrativa para explorar qué estímulos capturan mejor la atención del alumno

#### 2 Simula respuesta cerebral de cada pieza

antes de invertir presupuesto y detecta qué activa atención, memoria y deseo

#### 3 Selecciona creativities por activación biológica

no por la intuición o preferencias del equipo

#### 4 Invierte solo en ganadores

aquellas piezas que ya han demostrado potencial biológico antes de salir a mercado

*"No se trata de probar más. Se trata de acertar antes."*

## 05 EL IMPACTO

### 📊 De Creatividad a Resultados



- CPA

Reduces el coste por adquisición



+ Conversión

Mayor impacto emocional



+ Escala

Decisiones más rápidas



+ Ventaja

Compites con ciencia

**"El futuro del marketing no se testea. Se predice."**

— Fernando Bacaicoa, Co-CEO · Educaedu