

La captazione educativa entra nella mente dello studente

Non si tratta più di intuire, ma di prevedere.

FB

Fernando Bacaicoa
Co-CEO · Educaedu

Problema

Regola

Protocollo

Controllo

Impatto

01 IL PROBLEMA

⚠️ Facciamo marketing alla cieca

- I focus group non spiegano il perché
- I test A/B arrivano tardi
- Investiamo senza capire la risposta

"Decidi senza conoscere la reazione del cervello."

02 LA REGOLA D'ORO

💡 Il cervello decide prima del clic

- **TRIBE v2** predice attenzione ed emozione
- Analisi simultanea di contenuti
- Decisioni prima del lancio

"Il marketing diventa scientifico."

03 IL PROTOCOLLO

🧠 Le 3 leve neuro



Attenzione

Nei primi secondi

- Stimolo visivo
- Sincronizzazione
- Hook emotivo



Emozione

Connessione

- Volti umani
- Tono empatico
- Messaggio chiaro



Azione

Senza attrito

- CTA semplice
- Urgenza
- Meno branding iniziale

"Non ottimizzi contenuti. Progetti reazioni."

04 COME ATTIVARLO

🚀 Dai test alla previsione

1

Crea varianti

2

Simula risposta

3

Scegli scientificamente

4

Scala i migliori

"Non testare. Prevedi."

05 L'IMPATTO

📊 Da Creatività a Performance



- CPA

Costi ridotti



+ Conversione

Più efficacia



+ Scala

Decisioni rapide



+ Vantaggio

Competizione scientifica

"Il futuro del marketing si prevede."

— Fernando Bacaicoa, Co-CEO · Educaedu