



UN POCO MÁS SOBRE LOS SESGOS MENTALES!!! 😊

Vivimos en un mundo lleno de estímulos, donde cada día tomamos miles de decisiones.

Para sobrevivir y actuar rápido, nuestro cerebro usa "atajos" mentales que le permiten ahorrar energía y responder con rapidez.

¿Qué son los sesgos mentales y cómo se aplican?

Un **sesgo mental** es una especie de "atajo psicológico" que usamos para decidir rápido, sin pensarlo demasiado.

Son útiles, pero también predecibles.

En marketing, se usan para influir en la percepción, generar confianza, activar compras y crear afinidad con una marca o producto.

15 sesgos mentales + ganchos visuales aplicables

Sesgo Mental	Qué es (explicación detallada)	Gancho visual (ejemplo para captar atención en 3 segundos)
1. Prueba social	Tendemos a pensar que si muchas personas hacen o aprueban algo, es correcto. Nos guía el comportamiento del grupo o manada.	Foto de muchas manos levantadas + texto: "Más de 100 personas ya lo eligieron"
2. Escasez	Asignamos más valor a aquello que es difícil de conseguir o está por acabarse.	Imagen de estante casi vacío + texto: "¡Últimos 5 disponibles!"
3. Urgencia	Cuando algo tiene tiempo limitado, sentimos presión de actuar rápido.	Reloj de cuenta regresiva + texto: "¡Solo hoy hasta las 20hs!"

4. Autoridad	Prestamos atención y seguimos a figuras con experiencia, títulos o trayectoria.	Foto de experto con bata o uniforme + frase: "Aprobado por especialistas"
5. Reciprocidad	Cuando alguien nos da algo primero, sentimos la necesidad de devolver el favor.	"¡Llévate una muestra gratis!" con foto del producto en mano
6. Aversión a la pérdida	Nos duele más perder algo que no haberlo ganado. Por eso, reaccionamos más cuando hay riesgo de perder.	Imagen de cartel "¡No te lo pierdas!" en rojo + ícono de advertencia
7. Anclaje	La primera cifra o información que recibimos actúa como referencia para valorar lo siguiente.	Precio tachado grande + nuevo precio en grande: "Antes \$1500 / Ahora \$990"
8. Efecto halo	Si algo tiene buena apariencia, asumimos que todo lo relacionado también es bueno.	Producto con packaging elegante sobre fondo minimalista blanco
9. Familiaridad	Cuanto más vemos algo, más cómodo nos sentimos con ello. Lo conocido genera confianza.	Foto de producto + frase "El de siempre, ahora más rico"
10. Compromiso y coherencia	Si tomamos una pequeña decisión, queremos ser coherentes con ella.	Pegatina o cartel de fidelidad: "Ya sos parte del Club Panadero: ¡activá tu regalo!"
11. Efecto de arrastre (bandwagon)	Seguimos lo que hace la mayoría para no quedar fuera.	Foto de grupo feliz + texto: "¡Únete al boom de la temporada!"
12. Efecto de contraste	Comparamos para tomar decisiones: si algo parece más barato o mejor que otra opción, lo elegimos.	Imagen con dos productos lado a lado: uno caro, otro con cartel "¡Mejor opción!"
13. Simpatía	Nos sentimos atraídos a comprar a quienes nos caen bien o nos parecen cercanos.	Selfie sonriente del dueño con frase: "Hola, soy Lucho y hago tus medialunas :)"
14. Efecto Zeigarnik	Recordamos lo que está incompleto. Si empezamos algo, queremos terminarlo.	Lista de pasos con el primero ya hecho: "Paso 1 completado. ¡Vas por buen camino!"
15. Fluidez cognitiva	Nos gustan los mensajes fáciles de leer, claros y simples.	Texto grande y limpio: "Pan artesanal. Natural. Sin secretos."



IDEAS DE CÓMO USARLOS (con ejemplos):

1. Sesgo de Escasez

"Lo que es limitado parece más valioso."



Aplicación local:

"Últimas 10 unidades de empanadas caseras"

"Solo por hoy: 20% off en masajes"

En redes: usá frases como "cupos limitados", "se agota", "exclusivo para seguidores".

2. Sesgo de Arrastre (Efecto Manada)

"Si todos lo hacen, debe ser bueno."



Ejemplo:

"Más de 200 vecinos ya lo probaron"

Mostrar fotos de personas comprando en la feria

Usá encuestas, testimonios y estadísticas reales.

3. Sesgo de Recompensa

"Nos gusta sentir que ganamos algo."



Ejemplo:

Tarjetas de fidelidad en almacenes o peluquerías

Sorteo para quienes recomiendan tu producto

Anunciá premios o beneficios por interacción o compras repetidas.

4. Sesgo de Reciprocidad

"Si me das algo, quiero devolvértelo."



Aplicación:

Regalar una muestra de pan, dulce o cosmética artesanal

Enviar una guía gratis por WhatsApp

Crear contenido útil, descargables o tips con valor real.

5. Sesgo de Curiosidad

"Lo misterioso atrapa más."

📌 Usalo para:

Lanzamientos / Anticipar un nuevo sabor o producto

Juegos tipo "¿Adivinás qué lanzamos el viernes?"

Usá stickers de encuestas, preguntas y reels sin revelar todo.

6. Sesgo de Autoridad

"Confiamos en quien parece saber."

📌 Ejemplo:

Un carpintero que muestra sus certificaciones

Una repostera que da consejos como experta

Mostrá tu experiencia, tu proceso o a vos en acción.

7. Sesgo de Anclaje

"La primera cifra que veo me sirve de referencia."

📌 Aplicación:

"Antes \$890 – ahora \$690"

"Plan completo vs. plan express"

Mostrá precios comparativos en tus posts.

8. Sesgo de Evitar Duda

"Si es fácil y claro, lo compro más rápido."

📌 Acción concreta:

Mostrar reseñas reales

Garantizar devoluciones o atención directa por WhatsApp

Tené un destacado de "Opiniones" y respondé preguntas frecuentes.

9. Sesgo de miedo a la Pérdida

"Preferimos no perder, que ganar."

📌 Estrategia:

"No te pierdas esta oportunidad"

"Último día para mantener el precio actual"

Frases tipo: "Hoy es el último día para llevarlo con envío gratis".

10. Sesgo del Efecto IKEA

"Valoramos más lo que ayudamos a crear."

 Ejemplo:

Personalizá etiquetas o permití que el cliente elija parte del diseño

Talleres de elaboración (bijou, pan, cosmética)

Compartí el paso a paso y dejá que voten el nombre o diseño.