



NEUROMARKETING

KONFERENCIJA UNIVERZITETA METROPOLITAN

31. MART 2017. NIŠ

Dobro došli



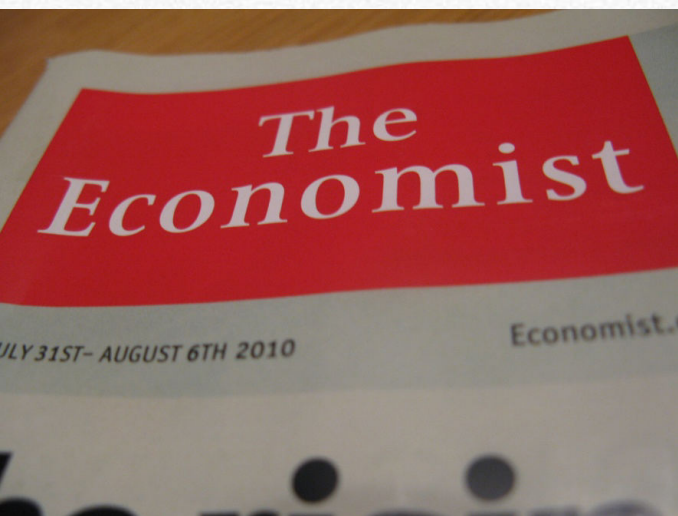
NEUROEKONOMIJA I NEUROMARKETING

Dr Ana Bovan
Fakultet za menadžment
Univerzitet Metropolitan

Neuroekonomija i neuromarketing

- Prirodan izbor teme za Fakultet za menadžment
- Daleko najveći broj predmeta koji pokriva pitanja tržišne prakse i teorije: 16
- Profesori uključeni u savremene naučne trendove – **najveću korist imaju studenti**
- Otvorenost za interdisciplinarni rad
- Stimulišemo i širu privrednu zajednicu da sazna i koristi najsavremenija istraživanja

Doc. dr Ana Bovan, Neuromarketing, 31. 03. 2017, Niš



Do economists need brains?

Doc. dr Ana Bovan, Neuromarketing, 31. 03. 2017, Niš

Zašto neuroekonomija i neuromarketing

- Aktuelna tema, pruža odgovore na **brojna praktična pitanja u ekonomiji**
- Rezultati istraživanja omogućavaju:
 - **bolje razumevanje ponašanja učesnika u ekonomskim procesima**
 - **bolje predviđanje ekonomskih poteza**
 - **unapredjenje mikroekonomskog i makroekonomskog planiranja**
 - **dosezanje veće konkurentnosti**
 - **snažniji privredni razvoj**

Doc. dr Ana Bovan, Neuromarketing, 31. 03. 2017, Niš

Šta izučava neuroekonomija

- Neuroekonomska istraživanja nastoje da identifikuje i testiraju **biološki fundirane modele koji povezuju kognitivne gradivne blokove sa ekonomskim ponašanjem**
- Biološki mikrofondamenti: neurohemijski mehanizmi i staze, e.g. područja mozga, neuroni, geni i neurotransmiteri
- Ekonomska kognicija: memorija, sklonosti, emocije, očekivanja, percepcija, obrada informacija, zaključci, simulacija, vrednovanje
- **Merenje i modelovanje**

Doc. dr Ana Bovan, Neuromarketing, 31. 03. 2017, Niš

Interdisciplinarnost

- **Mlado naučno područje**, interdisciplinarni spoj različitih naučnih polja
- Kraj 1800. g. grupa interdisciplinarnih naučnika radila da dokaže da kvantna teorija može da obezbedi srodno mapiranje između hemije i fizike
- Ubrzani razvoj oba modela, a rezultat: izuzetno plodno razdoblje u istoriji obe discipline
- 1980 sličan trend, odnosu između biologije i psihologije
- Samo dve decenije kasnije, sve je teže odrediti ko je neurolog a ko psiholog na većem univerzitetu
- **Neuroekonomisti su danas na sličnoj raskrsnici**

Doc. dr Ana Bovan, Neuromarketing, 31. 03. 2017, Niš

Komplementarnost disciplina

- Za razliku od klasične ekonomije, neuroekonomija koristi metodologiju i naučna saznanja brojnih nauka kao što je **psihologija, kognitivna neurologija, sociologija, socijalna psihologija, menadžment**
- Psihologija i ekonomija su komplementarne discipline, u mnogim slučajevima izučavaju iste pojave: donošenje odluka, zasnivanje vrednosnih sudova, heuristiku

Doc. dr Ana Bovan, Neuromarketing, 31. 03. 2017, Niš

Neuroekonomija i segmenti

-Neuroekonomija obuhvata:

- Neuromarketing
- Neurofinansije
- Neurotrgovanje

Doc. dr Ana Bovan, Neuromarketing, 31. 03. 2017, Niš

Neurofinansije kao deo neuroekonomije

-Neurofinansije ispituju:

- prirodu kognitivnih procesa koji stižu i obradjuju podatke u donošenju finansijskih odluka
- odabir ponašanja zasnovanih na predstavama o vrednosti potencijalnih investicija
- koju vrstu informacija ljudski mozak može obraditi efikasno (i kakvu ne može)
- spoljne uslove iz sredine koji olakšavaju ili otežavaju ovu obradu informacija
- kako se investicione odluke donose u zavisnosti od percepcije nesigurnosti, rizika i procene neizvesnosti

Doc. dr Ana Bovan, Neuromarketing, 31. 03. 2017, Niš

Studije neuroekonomije i neuromarketinga



MIT Neuroeconomics Laboratory



University College LONDON



Doc. dr Ana Bovan, Neuromarketing, 31. 03. 2017, Niš

**ZAHVALJUJEM SE
I ŽELIM USPEŠAN RAD**

**Dr Ana Bovan
Fakultet za menadžment
Univerzitet Metropolitan**

