

¿Cómo **enunciar** las emociones?

Antes de crear cualquier tipo de contenido offline u online, decida cómo quiere que se **SIENTA** su audiencia al consumirlo.

De acuerdo con investigadores de la Universidad de Harvard, el **95 %** de las decisiones de compra ocurren en la mente subconsciente. Entonces, es importante que decida con cuidado qué emoción desea provocar.

Aquí está una lista corta de algunas emociones que pueden ayudarle a conectarse mejor con ellos. Las de la izquierda son positivas para que, a partir de ellas, les explique lo que su producto o servicio puede ayudarles a lograr. Y a la derecha están las negativas, para indicarles lo que su marca puede evitarles.



- Afortunado/a
- Alegre
- Aliviado/a
- Agradecido/a
- Animado/a
- Calmado/a
- Cómodo/a
- Complacido/a
- Comprendido/a
- Confiado/a
- Contento/a
- Decidido/a
- Descansado/a
- Divertido/a
- Emocionado/a
- Encantado/a
- Entusiasmado/a
- Esperanzado/a
- Feliz
- Fortalecido/a
- Ilusionado/a
- Inspirado/a
- Motivado/a
- Orgulloso/a
- Radiante
- Realizado/a
- Relajado/a
- Renovado/a
- Satisfecho/a
- Seguro/a
- Sociable
- Sorprendido/a
- Tranquilo/a

- Abrumado/a
- Afligido/a
- Aburrido/a
- Agotado/a
- Alterado/a
- Amenazado/a
- Angustiado/a
- Arrepentido/a
- Asustado/a
- Cansado/a
- Confundido/a
- Débil
- Decaído/a
- Decepcionado/a
- Derrotado/a
- Desanimado/a
- Desesperado/a
- Fastidiado/a
- Frustrado/a
- Impaciente
- Incapaz
- Incómodo/a
- Incomprendido/a
- Indefenso/a
- Indignado/a
- Indiferente
- Infeliz
- Inquieto/a
- Nervioso/a
- Preocupado/a
- Presionado/a
- Tenso/a
- Triste