

# La Web Continua y el precio con la competencia.

## Hipótesis – Competencia

Creación 700 Euros (SSL incluido en el precio)

Mantenimiento 2º Año 125 Euros + 75 SSL

Mantenimiento 3º Año 125 Euros + 75 SSL

---

Total **1.100** Euros.

## Hipótesis – Competencia

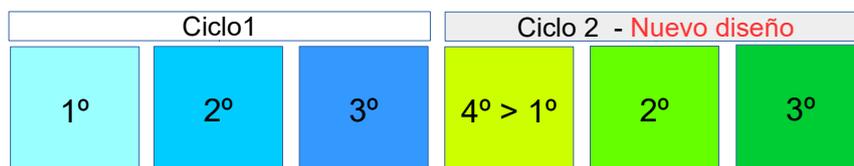
Creación 600 Euros (SSL incluido en el precio)

Mantenimiento 2º Año 100 Euros + 50 SSL

Mantenimiento 3º Año 105 Euros + 50 SSL

---

Total **900** Euros.



---

350 x 3 años = **1.050** Euros.

## Nuestros argumentos.

- **Creación Web** Equipo multi-disciplinar con amplia experiencia + 6.000 proyectos realizados.

Diferencias de precio mínimas o inexistentes **con más servicio.**

- El modelo de negocio es diferente a lo que hacen casi todas las demás empresas del mercado, **Distribución del coste a plazos en 3 años.**
- **SSL** incluido en el precio.
- **Vista comercial anual** para ayudar/orientar/animar a cambiar/ampliar/actualizar los contenidos. (identificación de necesidades).
- Modelo de trabajo **Composición – Edición** que consigue resultados finales, que en las empresas de la competencia son claramente más caros.
- **Gestor Personalizado.**
- **Modificaciones con saldo de 4 horas** que en el 99% de los casos cubren las necesidades del cliente (no hay **imprevistos** en los gastos de mi web).
- **Gestión de las modificaciones máximo en 5 días laborales.**

Tengo una organización detrás que me garantiza la calidad y me ayuda a estar actualizado, tengo todo cubierto... me despreocupo.

- Aplicación de **cambios legislativos y técnicos** sin coste.
- **Ciclo de 3 años..... re-diseño de la Web** Cambios de **diseño/tecnología.**
- **Ficha premium en Páxinas Galegas**

# TENEMOS SITIO O NO en el mercado ?

1. **Objeción:** Clientes que no necesitan que les vendamos la Web Continua ya que no son tan PRO. **Respuesta:** (tenemos la **Web Start**).
2. **Objeción:** No necesitan que les vendamos la Web Continua ya que trabajan con las redes sociales e incluso hacen campañas dentro de ellas. **Respuesta:** (**Tener la Web siempre refuerza la imagen de la empresa**) no se puede depender siempre de un solo canal de negocio...
3. **Problema:** El ya cliente, que valora otros presupuestos u opciones y no nos tienen en cuenta antes de hacer el cambio. **Consecuencias:** **La competencia puede afinar más el precio.** Muchas veces atacan nuestros proyectos solo por el **cambio de diseño, aprovechan nuestras composiciones.** El precio no necesariamente tiene que ser barato.
4. **Objeción:** Las Webs cada vez serán mas fáciles de hacer y hasta las hace el cliente o alguien muy cercano. **Respuesta:** **¿¿ Quien esta pendiente del día a día y de los cambios en tendencias de diseño, técnicos o legislativos ??** La empresa tiene que cuidar como estar en la red y el empresario tiene que estar pendiente de su negocio. La Web la tiene que llevar una empresa especializada.
5. **Objeción:** La Web la hacen muy barata. **Respuesta:** Hay muchos casos de profesionales que no tienen local, no pagan impuestos, etc... aunque también hay casos de empresas que son capaces de trabajar con muy escaso margen (suele ir ligado a baja calidad)... las menos. **Tarde o temprano deberían de verse las carencias.** Como por ejemplo la falta de servicio. **Respuesta 2:** ¿Porque todo lo que le afecta al negocio tiene precio y sin embargo hay que ahorrar en la Web?... Hoy en día la Web es el escaparate del negocio y precisa de inversión. **Parece que siempre la Web hay que conseguirla al mínimo precio como sea.**
6. **Objeción:** La Web la hace algún familiar o amigo **Respuesta:** (falta de control y continuidad a corto plazo). El familiar o amigo no estará siempre ahí.
7. **Objeción:** Ya tengo Web esta esta bien/perfecta, nada que hacer, “pero y si esta obsoleta ? hay **oportunidad de negocio para nosotros.** Hay muchas que llevan 5-10 años publicadas, sin tocar. En este caso puede que sea despreocupación y/o pensar que aun tiene una Web que cuenta lo que es la empresa y no darse cuenta de lo que cambió su empresa en los últimos años (ademas del diseño y tecnología) y pensar que la Web no es relevante para el negocio “hoy hay que estar, todo se mira en la Web y hay que estar visible”.
8. **Objeción:** Resistencia a la Web por mala experiencia anterior (la que sea) **Respuesta:** tenemos buenos argumentos para convencer.
9. **Objeción:** Esta el mercado afectado de precios en general más baratos, **Respuesta:** En parte es la tecnología (como los CMS) y puede que algunas empresas que hacen las Webs puedan soportar esos precios tan económicos pero **no solo es la tecnología, es el servicio y las personas** y nuestros clientes serán los que lo valoran y quieren servicio de calidad para dedicarse a sus negocios y nosotros nos ocuparemos de su Web.
10. **Objeción:** Me aprovecho el tiempo que pueda de hacerlo con alguna opción barata. Siempre hay el cliente aventajado, que controla, que le dedica su tiempo y encuentra soluciones. **Respuesta:** **Ahí no hay nada que hacer.** Es como el que se compra el cubo de pintura y pinta su casa.

**La respuesta es ? “ \_\_\_ tenemos sitio en el mercado”**

## Aportaciones de comerciales - 7 junio 2019

### (resumidos algunos de los conceptos, otros completos)

- A) Todos los comerciales utilizan en parte o en su totalidad los argumentos aquí detallados en objeciones/respuestas para la venta de la Web.
- B) Algunos desconocían que el SLL se paga y/o mantiene anualmente y que hay que pasar por caja, sea quien sea la empresa que lleva la Web, osea que además del mantenimiento tradicional de Web, servidores, correos, etc. hay que pagar el SLL. todos los años. Otra cosas es como cada quien lo enfoque comercialmente.
- C) El Web Scoring se utiliza por algunos comerciales como estrategia comercial y/o para descubrir Webs mal trabajadas con independencia de que tengan mucho o incluso poco tiempo. El Web Scoring bien utilizada es muy útil.
- D) Defender cada vez mas la Web de una empresa como una herramienta “que tiene que hacer una labor comercial y que ayude a poder intentar captar clientes (estando bien posicionada, trabajada, contenidos de valor...)”. Es el escaparate del siglo XXI.
- E) Cada vez hay que pelearlo más porque hay más competencia, pero competir con los demás es algo que no podríamos hacer si no tuviésemos sitio en el mercado.
- F) Lo único que nos falta es que nos conozcan los posibles clientes. “Muy pocas empresas , que no sean clientes nuestros , nos identifican como una empresa de creación web” “Cuando consigamos eso nuestros proyectos crecerán exponencialmente”
- G) Hay todo tipo de precios en la competencia y más objeciones, más situaciones y dentro de estas que se indican siempre se puede detallar algo más pero básicamente hay una cuestión que apenas abordamos y qué cuando la comento, veo que la gente sí le cambia la cara y lo aprecian desde otro punto de vista y es que nosotros podemos decir que somos una empresa con alto domain authority y que ellos han visto en múltiples ocasiones que cuando realizan una búsqueda en Google de información de una empresa o de una actividad lo primero que le aparece somos nosotros Páginas Galegas y qué a pesar de que páginas amarillas es súper conocido y muchísimo más grande que nosotros, algo estamos haciendo muy muy bien ya que no son capaces de superarnos y qué gracias al hipervinculo que ubicamos en nuestras webs le estamos diciendo a Google qué es un producto actual, completo y de confianza y como dicen nuestros programadores caele bien a Google y vete de la mano de... “y como posible ejemplo tonto pero fácil de comprender es que yo puedo ir por ejemplo a una discoteca y no me dejan entrar y si voy con otra persona no tengo problema para entrar”. Cualquier empresa le puede crear una página web, pero nosotros le haríamos esa misma página web y al mismo tiempo gracias a que tenemos nuestro buscador podemos duplicarle los contenidos en nuestra ficha con lo cual enriquecemos su ficha en Páginas Galegas y conseguimos también visitas, le enviamos a Google información desde dos sitios y eso es algo que los demás no pueden hacer y la gente lo esta apreciando... Se quedan pensativos y afirmando con la cabeza entendiendo así que además de otras ventajas, estamos ofreciéndole algo más.
- H) ....no quieren la Continúa porque la ven cara y dicen que no la necesitan tan completa, entonces en algunos casos consigo venderles la Star.

- I) En el caso de clientes que abren negocio, suelen decir que se prefieren las redes sociales, todos tienen el facebook, instagram, etc, y poca pasta además..... De todas formas, el mercado es muy amplio, y hay sitio para nosotros, la mayoría aprecia nuestra calidad y el posicionamiento que tenemos, por eso creo que vendemos a muchos, aunque hay poca pasta en general.
- J) ...la competencia anda más o menos igual, pero con el servicio que nosotros les damos como cambio de diseño después de tres años, una atención personalizada y el equipo que tenemos nosotros detrás, eso no lo puede ofrecer la competencia, tenemos sitio en el mercado de sobras y no tenemos nada que envidiar a la competencia, en todo caso sería al revés, son ellos los que nos tendrían que envidiar por el servicio que damos.
- K) Tenemos una buena cartera de clientes que siguen confiando en nosotros y al mismo tiempo somos una empresa potente. El salto de calidad ha sido importante y la mayoría de la gente que confío en nosotros lo continúa haciendo. El mercado está complicado la gente muy insoportable, las cosas no van bien....pero al final seguimos haciendo y haciendo, quizá no todo lo que nos gustaría pero ahí estamos. Creo que vamos en buena línea, los precios son competitivos creo que tenemos que seguir trabajando bien el SEO y lo único que echo de menos es el tener alguna herramienta de contacto con el cliente que apoyase la puerta fría, pues se nota que cada vez la gente pasa más de todo..no sé telemarketing, Google Ads... algún gancho como tienen otras empresas. Por el resto insisto, creo estamos en buena línea.
- L) Web continua, es un sistema. Tiene su público y otros que no lo quieren ver. En cualquier caso este sistema depende de que se valore adecuadamente la web y lo que proyecta, cosa que no sucede en todos los casos. Dile al frutero del barrio que cambie el furgón cada 4 años por qué se golpea la pintura de usarlo....pues lo mismo le pasa con la web.
- M) Nada que objetar. El plan de empresa es claro. Hay una serie de ventajas suficientes como para pararse tanto en las objeciones diarias que nos encontramos en la calle. ....el cliente suele esconder detrás de las excusas muchas otras cosas que has de extirparle hasta que ,bien se quede sin argumentos y te firme, o bien te diga la verdad (falta de dinero,..incertidumbre económica... incluso personal... enfermedad... compromisos con clientes que hacen webs... etc., etc.)... es un primer argumento para “empezar la pelea”.
- N) Ofrecer al cliente pagar por una cuota al mes.
- O) Tres años y al cuarto le rehacemos la Web, es una cosa que, desde el principio no encuentro muy allá. ¿porqué? Lo primero es que hay la ostia de competencia. Nadie te puede asegurar ni siquiera la renovación al año siguiente. Competencia, precios, engaños, cierres, la crisis, etc. El horizonte de 4 años les queda muy grande. Igual a la corta les compensa gastarse 600 pavos el primer año en una web guay y si resiste los años siguientes a razón de 150€ /año se les hace más asequible. Ni saben si estarán en uno o dos años... sobre todo los autónomos.
- P) Si sabemos, unas más y otras menos, cada una de las respuestas que debemos largarle al cliente para cada objeción, pero esto no es matemática, que todo sale cuadrado. Y en muchos casos, aún respaldándonos en todo lo que ofrecemos y las ventajas de nuestros servicios, al cliente se la sopla. Tenemos que seguir trabajando.
- Q) Creo en este modelo de negocio es diferente, pero da un punto de calidad y sí un cliente quiere encontrar algo que realmente vaya estar siempre al día y bien, le compensa con diferencia. Y yo le digo que no solo por el aspecto económico, sino por el buen servicio.

- R) En los casos de presupuestos más altos, creo que que a la larga nuestro producto también es mejor... Lo que yo veo es que la tendencia de la gente es ir a lo más barato y ahí está el problema, y esto está pasando en todo.
- S) Deberíamos hacer algo para que la gente (aunque sea un porcentaje pequeño) piense en nosotros para hacer una web. A día de hoy hay mucha gente que te dice.. también hacéis webs??
- T) Los argumentos y comparativa entre nosotros y la competencia, ya lo hemos hablado muchas veces, son argumentos que llevamos utilizando desde hace unos años y que nos ha valido para crecer, no tengo datos pero creo que tenemos pocas bajas de clientes que nos piden traslado de dominio y en cambio cada vez convencemos a más clientes para llevarnos la web y es obvio que tenemos sitio en el mercado, de hecho creo que tenemos bastante peso en el mercado, un mercado cada vez más difícil y profesional, si somos capaces de seguir mejorando y trabajar en equipo nos irá mejor a todos para llegar a los objetivos que nos marquemos.
- U) Sino mal iríamos, la infraestructura que tiene Páxinas Galegas no la tiene casi nadie y el servicio que le damos a un cliente web es doblemente personalizado, uno por el comercial que esta siempre ahí, como del gestor de la web. Muchos clientes me dicen que avisan para cambios en su web, “que les llamen y estos a veces tardan hasta un mes en ponerse en contacto”, nosotros el mismo día si podemos ya le contestamos y casi solucionamos. El tipo de web que ofrecemos esta actualizado y por veces personalizado, cambios tecnológicos se aplican al producto muchas veces sin coste y al fin al cabo los clientes no quieren romperse la cabeza con que si su web está bien o actualizada, o no le falla y cae, para eso estamos nosotros. Seguimos subiendo al ritmo que sea, pero estamos ahí.