

Objeciones comunes de los comerciales

- **Empresa:** "Mandar el Feedback de la Web"
- **Comercial:** "No tengo tiempo, ya lo mandaré"
- **Empresa:** "Se lo puedes contar al correo electrónico, tanto en el móvil como en la tableta"
- **Comercial:** "No me sale bien"
- **Empresa:** "Háblale despacio y claro y te entiende todo... puede salir alguna palabra mal, se entiende igual"
- **Comercial:** "No me pone puntos y comas"
- **Empresa:** "No importa, se entiende perfectamente y además si dices punto ó coma te lo pone"
- **Comercial:** "Ahora lo puedo poner en la hoja de composición"
- **Empresa:** "La hoja de composición es complementaria, no sustituye el feedback, es para contar esas cosas que me quedaron atrás"
- **Comercial:** "Prefiero hacerlo con mas calma, no entre visitas"
- **Empresa:** "Te olvidarás de detalles, que al salir de la visita están frescos y los pondrás todos"
- **Comercial:** "No siempre tienes tiempo"
- **Empresa:** "Si no puedes al salir de la visita, a lo largo del día siempre tendrás un hueco para hacerlo"
- **Comercial:** "hacer un buen feedback lleva su tiempo"
- **Empresa:** "Cuantas Webs NUEVAS firmas a la semana 0/1/2/3 ???... Pues 0/1/2/3 huecos... sobra día y sobran días."
- **Comercial:** "Prefiero escribir y hay veces en las que se hay hacerlo a mano y explicar bien"
- **Empresa:** "pues cuando no quede mas remedio, no queda mas remedio. Forma parte del trabajo y del servicio que le tienes que dar al cliente, sino no, no hay calidad, ya que esta se queda por el camino"
- **Comercial:** "También están las renovaciones"
- **Empresa:** "Las renovaciones siempre son más fáciles, actualización de contenido, salvo ciclo de 3 años, aunque mayormente es diseño."

El feedback tiene dos fases.

La primera parte y muy importante

- **A/ ¿Porque lo firmaste?** El proceso de venta..., porque lo convecinos..., tenia la necesidad o se la creamos..., la competencia..., sus necesidades como empresa...
- **B/ ¿Que busca el cliente con la web, que quiere cubrir?** aunque sea tan simple a veces como poner "tener un web de su empresa" y nada mas.

y la segunda parte

- **C/ Cualquier indicación de** diseño, menús, fotos o elementos que habléis con el cliente o que vosotros creéis que tiene que llevar...

Cualquier detalle que se pueda aportar en cualquier momento hace que sea un mejor trabajo.

Mandar siempre el feedback en un correo electrónico con el **nº de contrato + nombre comercial**
Cuando las indicaciones sean muchas y no las puedas mandar en el momento, puedes mandarlas en un segundo correo de feedback siempre con el mismo **nº de contrato + nombre comercial**

Lo que mandéis en la **hoja de composición** siempre serán notas complementarias.

El feedback:

- Ayuda a realizar el trabajo a vuestros compañeros y por lo tanto a la empresa.
- Hace que el tiempo que le tengan que dedicar al proyecto sea el justo.
- Hace que lo que le prometéis al cliente, una vez terminado el trabajo, se parezca.

Todas las Webs
que lleguen a la empresa con la
producción de la semana **EL LUNES**,
tienen que tener su correspondiente correo
en el departamento de composición **del día de**
la firma, o como máximo el día siguiente.....