

# 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.....**