«Es muy caro» y otras objeciones al vender una web: cómo responder

Lista de comprobación

- [ ] Pregunto qué hay detrás de «es caro» antes de responder.
- [ ] Vuelvo al alcance y a lo que incluye, punto por punto.
- [ ] No hablo mal de la competencia.
- [ ] Si ajusto el precio, ajusto también el alcance.
- [ ] No uso urgencias ni escaseces falsas.
- [ ] Dejo por escrito lo que acordamos.
- [ ] Acepto un «no» sin presionar.