

OBJECCIÓN 1

“Yo ya consigo trabajo por recomendación.”

Respuesta:

Excelente. Justamente este Programa busca complementar, no reemplazar, el boca a boca. Incluso los arquitectos más recomendados suelen depender de círculos limitados. Aquí se busca ampliar la visibilidad hacia nuevos segmentos de clientes.

OBJECCIÓN 2

“Nunca conseguí un cliente por Internet.”

Respuesta:

La mayoría de los arquitectos tampoco. Precisamente porque pocas veces cuentan con una plataforma específicamente diseñada para conectar especialidades arquitectónicas con necesidades concretas de clientes.

OBJECCIÓN 3

“Esto parece más una acción de marketing para vender materiales.”

Respuesta:

Las empresas financian la iniciativa, pero el beneficiario principal es el arquitecto. El objetivo es fortalecer el vínculo entre profesionales y mercado, generando más oportunidades para todos los actores del ecosistema.

OBJECCIÓN 4

“No quiero transformarme en vendedor.”

Respuesta:

No se trata de venderse, sino de mostrar profesionalmente aquello que ya sabe hacer. La plataforma está pensada para destacar trayectoria, experiencia y especialización.

OBJECCIÓN 5

“No tengo tiempo para completar perfiles.”

Respuesta:

La carga inicial es simple y puede realizarse en pocos minutos. Además, el beneficio potencial de estar visible para futuros clientes supera ampliamente el tiempo invertido.

OBJECCIÓN 6

“Mi Instagram ya cumple esa función.”

Respuesta:

Instagram muestra contenido. Esta plataforma permite buscar arquitectos por especialidad, experiencia y tipo de proyecto. Son herramientas complementarias.

OBJECCIÓN 7

“Tengo página web propia.”

Respuesta:

Excelente. El perfil puede actuar como una puerta de entrada adicional hacia su sitio web y aumentar las posibilidades de ser encontrado.

OBJECCIÓN 8

“No creo que los clientes busquen arquitectos de esta manera.”

Respuesta:

Cada vez más personas buscan profesionales mediante plataformas especializadas, recomendaciones digitales y antecedentes informados directamente por el profesional antes de tomar una decisión.

OBJECCIÓN 9

“¿Quién garantiza que me llegarán clientes?”

Respuesta:

Nadie puede garantizar contrataciones. Lo que sí puede garantizarse es mayor visibilidad y más oportunidades de contacto.

OBJECCIÓN 10

“Mi estudio ya está consolidado.”

Respuesta:

Justamente los estudios consolidados suelen ser quienes más valor obtienen al reforzar su posicionamiento y liderazgo en determinadas especialidades.

OBJECCIÓN 11

“Soy generalista. No me gusta encasillarme.”

Respuesta:

Seleccionar especialidades no implica limitarse. Significa destacar aquellas áreas donde posee mayor experiencia y capacidad demostrable.

OBJECCIÓN 12

“¿Quién decide si soy especialista o no?”

Respuesta:

El propio profesional lo decide mediante declaración jurada, reflejando en su perfil los antecedentes, proyectos y obras que sustentan su experiencia..

OBJECCIÓN 13

“Tengo pocas obras construidas.”

Respuesta:

La trayectoria se construye gradualmente. También pueden exhibirse proyectos, concursos, desarrollos académicos y experiencias relevantes.

OBJECCIÓN 14

“No quiero competir con colegas.”

Respuesta:

La competencia existe independientemente de la plataforma. Aquí el objetivo es que cada profesional pueda diferenciarse por sus fortalezas específicas.

OBJECCIÓN 15

“¿Y si copian mis ideas o mis proyectos?”

Respuesta:

Sólo se publicará la información que cada arquitecto decida compartir. La propiedad intelectual seguirá perteneciendo a su autor.

OBJECCIÓN 16

“Ya estoy en LinkedIn.”

Respuesta:

LinkedIn es una red profesional generalista. Esta iniciativa está enfocada exclusivamente en arquitectura, construcción y diseño.

OBJECCIÓN 17

“Esto parece otro directorio más.”

Respuesta:

No es un listado estático. Busca construir posicionamiento profesional mediante especialización, casos reales y acciones de difusión.

OBJECCIÓN 18

“No quiero que me contacten proveedores.”

Respuesta:

El objetivo principal es acercar clientes. Las comunicaciones comerciales de los auspiciantes estarán dirigidas exclusivamente a novedades y actualización técnica del sector.

OBJECCIÓN 19

“Las empresas auspiciantes seguramente tendrán sus favoritos.”

Respuesta:

El sistema está diseñado de manera equitativa. Todos los perfiles activos tienen las mismas posibilidades de visualización mediante criterios rotativos y búsquedas por especialidad.

OBJECCIÓN 20

“Seguro terminan apareciendo siempre los mismos.”

Respuesta:

La visibilidad estará basada en la calidad y completitud de los perfiles, las especialidades y las acciones de promoción previstas.

OBJECCIÓN 21

“No quiero exponer mis honorarios.”

Respuesta:

La plataforma no publica honorarios ni interviene en negociaciones profesionales.

OBJECCIÓN 22

“No quiero recibir consultas irrelevantes.”

Respuesta:

La segmentación por especialidades busca precisamente mejorar la calidad y pertinencia de los contactos.

OBJECCIÓN 23

“¿Qué pasa si alguien me califica negativamente?”

Respuesta:

La plataforma no se basa en sistemas abiertos de puntuación o rankings públicos.

OBJECCIÓN 24

“Ya pertenezco a varias instituciones y no me generan trabajo.”

Respuesta:

Este Programa tiene un objetivo específico: aumentar la visibilidad profesional ante potenciales clientes y tomadores de decisión.

OBJECCIÓN 25

“No quiero depender de una plataforma.”

Respuesta:

La plataforma es una herramienta adicional. Su marca profesional sigue siendo propia y completamente independiente.

OBJECCIÓN 26

“¿Qué gana realmente la empresa que me invita?”

Respuesta:

Empresas y arquitectos forman parte de la misma cadena de valor. Cuando los arquitectos crecen profesionalmente, todo el ecosistema se fortalece.

OBJECCIÓN 27

“Esto suena demasiado bueno para ser cierto.”

Respuesta:

No se promete trabajo, ni contratos, ni resultados garantizados. Se ofrece una herramienta de posicionamiento profesional que cada arquitecto podrá aprovechar según su participación.

OBJECCIÓN 28

“Voy a esperar a ver si funciona.”

Respuesta:

Los primeros participantes suelen ser quienes obtienen mayor visibilidad, construyen reputación antes y aprovechan mejor las acciones iniciales de difusión.

OBJECCIÓN 29

“¿Por qué debería registrarme hoy?”

Respuesta:

Porque el mercado ya está buscando especialistas. La pregunta no es si los clientes buscarán información profesional en Internet, sino si encontrarán su perfil o el de otro colega.

OBJECCIÓN 30 (LA MÁS IMPORTANTE)

“¿Qué gano yo con todo esto?”

Respuesta:

Mayor visibilidad profesional. Posicionamiento como especialista. Exposición ante potenciales clientes. Participación en una comunidad profesional activa. Y la posibilidad de que, cuando alguien necesite exactamente lo que usted sabe hacer, pueda encontrarlo.