

## Ma si guadagna facendo i web designer?

Si guadagna facendo i web designer? E' questa la domanda - forse provocatoria - che pone Pasquale sul [gruppo Facebook dei Web Designer italiani](#). E a leggere le prime risposte:

**Julian** dice: *Ho notato che ultimamente va un po' in svendita come mestiere. E a me, sinceramente, questa cosa, sta un po' sulle palle :)*

**Domenico**:? *... certo non ci si arricchisce ...*

**Giovanna**: *all'estero è un mestiere, in Italia è considerato un passatempo -.-*

**Danilo**: *?"perché dovrei pagarti per fare una cosa che ti diverte?"*

**Salvatore**: *Se è per questo anche i grandi calciatori si divertono giocando. E il loro mestiere si che è un gioco!!!!!!!!!!*

sembra di essere in uno di quei programmi condotti dal formidabile trio della Jalappa's che per l'occasione potrebbe chiamarsi "*Mai dire Web Designer*" :)

Dopo la satira iniziale si entra nel vivo del dibattito e salta subito fuori che la domanda è stata posta perché a Pasquale è capitato più volte di presentare preventivi con cifre intorno ai cinquecento euro (500,00 euro) per siti vetrina di 5-6 pagine. Ma non finisce qui, c'è di più: i suoi clienti sono rimasti stupiti da queste cifre, a loro avviso **ALTISSIME!**

Da questa situazione appena descritta, scaturisce in modo spontaneo una prima riflessione: **è possibile realizzare un buon lavoro per un sito vetrina composto da 5-6 pagine facendoci pagare 500,00 euro? Quanto tempo e risorse dovremmo impiegare? E soprattutto, quanto valore diamo al nostro tempo?**

Basta rispondere con un po' di buon senso a queste prime riflessioni per renderci subito conto che il prezzo proposto è del tutto fuori luogo e non perché - come lamentano i fantomatici clienti - le cifre sono altissime, bensì per il fatto che il prezzo offerto è almeno un terzo del costo di un lavoro svolto con professionalità e serietà.

E quindi, come dovremmo calcolare il costo del progetto?

## Coma calcolare il costo del nostro lavoro?

Calcolare il costo del nostro lavoro non è poi un'operazione tanto complessa, tutto è in funzione del tempo impiegato per portare a termine l'intero progetto. Assegnando un costo orario al tempo

impiegato, otteniamo facilmente il prezzo da preventivare al cliente.

Vediamo quali sono - semplificando - le attività che un web designer dovrebbe svolgere per la realizzazione di un sito vetrina di 5-6 pagine come quello in oggetto:

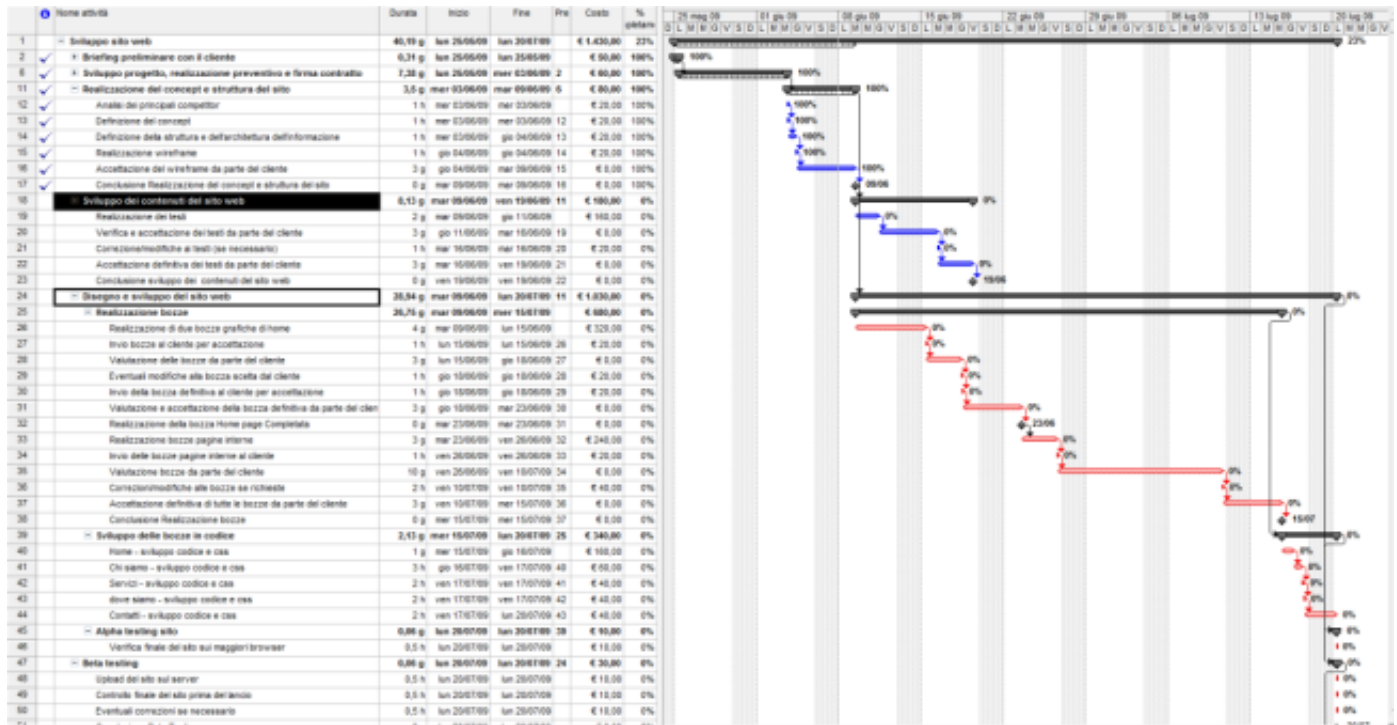
- Briefing preliminare con il cliente
  - Definizione degli obiettivi e del target
  - Discussione sulla struttura e sui contenuti del sito
- Sviluppo Progetto e preventivo
- Analisi dei principali competitor
- Definizione del concept, struttura e architettura dell'informazione
- Realizzazione Wireframe
  - Discussione del wireframe con il cliente
  - Eventuali modifiche al wireframe prima dell'accettazione;
- Sviluppo di eventuali contenuti del sito (testi e immagini se non forniti dal cliente)
- Disegno e sviluppo del sito web
  - Realizzazione bozza grafica della home page
  - Eventuali modifiche alla bozza grafica prima dell'accettazione definitiva
  - Realizzazione bozze grafiche delle pagine interne
  - Eventuali modifiche alle bozze delle pagine interne prima dell'accettazione definitiva;
- Sviluppo delle bozze in codice
  - Home page (Markup XHTML e CSS)
  - Pagine interne (Markup XHTML e CSS)
- Alpha Testing
  - Validazione e test compatibilità su tutti i principali browser (correzione di eventuali errori);
  - Test compatibilità di navigazione senza l'utilizzo di js (correzione di eventuali errori);
- Upload del sito online
  - Beta testing
- Consegna del sito

Considerando queste attività e restringendo il più possibile il tempo impiegato per lo svolgimento di ognuna, possiamo considerare di impiegare per lo sviluppo dagli otto ai dieci giorni lavorativi (per il nostro calcolo prenderemo un valore medio, cioè nove giorni).

Assegnandoci un costo orario di 20,00 euro (lorde), avremmo la seguente formula:

9 giorni di lavoro x 8 ore lavorative al giorno x 20,00 euro lorde all'ora

$9 \times 8 \times 20 = 1.440$  euro



Come potremmo svolgere lo stesso lavoro per 500 euro? Quante delle attività sopra descritte, necessarie per fare un buon lavoro, non dovremmo prendere in considerazione?

Nel caso in cui non ignorassimo nessuna delle attività necessarie, allora staremmo sicuramente lavorando sottocosto. E nonostante il lavoro sottocosto, il cliente fugge perché reputa il prezzo altissimo.

Ecco, fatta questa doverosa analisi, ci rendiamo subito conto che in tutto questo c'è qualcosa che non va. I conti non tornano.

In cosa stiamo sbagliando?

Oltre a lavorare sottocosto stiamo completamente sbagliando il target di clienti cui ci stiamo rivolgendo. La tipologia di clienti che pretende la realizzazione di un sito web a trecento o quattrocento euro è assolutamente da evitare.

Per lo stesso lavoro che abbiamo analizzato sopra, ti posso assicurare che ci stanno altre tipologie di clienti disposti a pagare anche quattromila o cinquemila euro senza fiatare, pur di avere un lavoro impeccabile.

Ovviamente ci stanno anche le vie di mezzo.

## Qual è la differenza tra un professionista e un principiante?

Oggi come non mai ci sono in giro tantissimi ragazzini alle prime armi che pur di fare le loro prime esperienze prendono lavori di web design come quello menzionato, a prezzi irrisori. Molti sostengono che queste persone rovinano il mercato, io invece non sono tanto d'accordo su quest'ultima affermazione.

Il mercato è enorme e variegato, composto di diverse tipologie di clienti e penso che domanda e offerta in qualche modo s'incontrino sempre. Il principiante prenderà il cliente della tipologia da cui noi fuggiamo e viceversa, noi prenderemo la tipologia di clienti che fuggono dal principiante che gli ha combinato un casino :)

Non dobbiamo assolutamente preoccuparci di chi realizza siti sottocosto, non dobbiamo nemmeno considerarli concorrenti, anzi, li definirei i "nostri salvatori", grazie a loro riusciamo a liberarci della peggiore categoria di clienti cui potremmo imbatterci :)

Nel 99% dei casi il cliente ottiene esattamente ciò per cui ha pagato.

Questa comunque non vuole essere una critica ai "principianti", mi sto solo limitando ad analizzare la situazione dal mio punto di vista. La reputo una cosa normalissima, da qualche parte si deve pur cominciare. E tutti noi nella vita siamo stati principianti, questo non dimentichiamolo mai ;)

## Quanto vale il nostro tempo?

Per quanti si trovino alle prime armi nell'universo freelance, uno dei problemi più comuni è quello di non riuscire a quotare il valore del proprio tempo rischiando così di svendere il proprio lavoro.

Come si può stabilire quanto vale il proprio tempo? Generalmente i parametri che fanno incrementare il nostro onorario in questo settore sono gli anni di esperienza e le abilità acquisite nel corso del tempo.

Ecco dunque che un freelance alle prime armi dovrà considerare come propria quotazione oraria una cifra bassa da considerare come partenza. Man mano che acquisisce nuove competenze e aumenta il suo bagaglio culturale in materia, la sua quotazione oraria si incrementa di pari passo.

Come incrementare dunque la propria quotazione oraria? Investendo continuamente su formazione e aggiornamento professionale. Investire su se stessi è il modo migliore per crescere e guadagnare.

Un po' di mesi addietro [dicevo a qualcuno sul forum](#) che io e Sara investiamo in media circa 200,00 euro al mese dei nostri guadagni in libri e corsi. Questi soldi ci vengono restituiti ogni mese con gli interessi perché le nostre competenze continuano a crescere in modo rapido e con queste è

in continua crescita anche il volume d'affari che riusciamo a generare.

Chi va all'università e paga una retta annuale di 1.500 euro, in cinque anni investe circa 7.500 euro nella propria formazione (senza prendere in considerazione tutti gli altri costi accessori come per esempio acquisto di libri di testo, spese per i continui spostamenti, ecc).

Prova a investire la stessa cifra sulla tua formazione in modo diverso: corsi, libri, seminari, workshop e ti renderai conto che dopo qualche anno sarai mille volte più preparato e pronto ad affrontare il mondo del lavoro. Provalo! Provalo! Provalo! Non mi stancherò mai di ripeterlo!