

Freelance VS web agency

Sono in procinto di rinnovare la grafica e i contenuti del mio sito web che racchiude ovviamente le mie competenze, i contatti e il portfolio lavori. Il sito ha un'impostazione "one-page" che trovo ancora attuale e valida, ma la cosa più importante è il taglio che ho dato al mio profilo, ossia quello di freelance. Il sito viene affiancato da un'attività di condivisione tramite il blog, attività collaterali, come quella di scrivere su YIW, e attività social.

La necessità

La mia necessità è quella di portare tutte le attività in un unico punto di ingresso per potenziali clienti finali, web agency e colleghi. Da questa necessità scaturisce il dubbio su come approcciare la mia presenza online. Da questa la voglia di condividere alcune considerazioni utili a tutti i lettori di YIW.

Analizzo la situazione

Ovviamente cercherò di approcciare alla mia situazione e alle necessità in modo generale, così da poter coinvolgere il maggior numero di voi. Dopo oltre 10 anni di lavoro tra Roma e Milano ho deciso di tornare in Puglia per vivere e lavorare. Dopo pochi mesi ho cominciato a pensare di riproporre la mia presenza online perchè ho notato alcune differenze tra il mercato del centro-nord e quello del centro-sud.

E' ovvio che il problema è molte volte aggirabile considerando il lavoro a distanza (il dipendente remoto per ora è un'utopia!), ma per chi vuole lavorare con realtà territoriali, la situazione è ben diversa.

Come dicevo, la mia nuova dislocazione mi ha portato a riconsiderare la presenza online, decisione spinta anche dal fatto di voler cambiare grafica e impostazioni al sito.

Fermo restando l'aumentare dei contenuti del mio sito/portfolio, inglobare le attività social /blog, esporre meglio gli strumenti con cui lavoro e i servizi che offro, la domanda che mi sono posto è:

E' meglio approcciare il proprio target proponendosi come freelance o come piccola web agency/studio creativo?

Perchè questi dubbi?

Sembra un dubbio stupido, ma spero che molti di voi possano capirmi. Molti web designer e art director senior hanno sviluppato delle competenze che vanno oltre la pura attività grafica e molte volte sono impegnati ad organizzare gruppi di lavoro per un cliente finale che assegna il lavoro e si aspetta un'esecuzione "end-to-end". A questo punto il freelance di turno si trova nella situazione di dover chiamare developer, copy, seo specialist, ecc. Si comporta quindi (inconsapevolmente) come

un piccolo studio creativo, anche se destrutturato.

La seconda situazione classica è quella di proporsi come freelance (terzista) verso altre web agency per offrire i propri servizi “core”. In questo caso siamo responsabili verso la persona che ci affida il lavoro, ma non abbiamo rapporti con il cliente finale.

Queste due distinzioni sembrano solo di approccio, di competenza e di responsabilità. Con il tempo stò capendo però che è anche una questione di territorio, di clienti e di budget.

Fino a pochi mesi fa (operando tra Roma e Milano non avevo dubbi) mi proponevo con forza come freelance, le web agency con cui lavoravo erano di medie e grandi dimensioni, i budget importanti e i clienti non erano gestiti direttamente da me. Avere un portfolio con un taglio molto tecnico e per addetti ai lavori è stata sempre la scelta giusta perchè mi sono sempre trovato a colloquiare con persone del campo.

In provincia e al sud la situazione è diversa. E' ovvio che si può scegliere di lavorare solo da remoto con le stesse agenzie di cui sopra (cosa che faccio), ma credo sia molto bello poter andare direttamente dai clienti a proporre la propria offerta. Come detto in provincia i clienti hanno budget inferiori e meno blasone, per cui è possibile applicare questa politica di approccio diretto con il responsabile aziendale.

Il punto è: come proporsi?

Ecco quindi il mio dubbio

Proporsi come freelance potrebbe innanzitutto indispettere il cliente finale che non percepisce bene il nostro core business, visto che il più delle volte non ha familiarità con i termini tecnici.

Inoltre appare evidente che la web agency o il piccolo studio creativo dia più garanzie, anche se il cliente non considera il fatto che ci sono più costi e quindi un prodotto mediamente più caro.

La mia idea quindi, è quella di variare il taglio del sito in modo da far trasparire la presenza di competenze che coprano lo sviluppo web end-to-end.

Cercando di essere concreti, questo problema (mi risulta) non tocca i programmatori. Per noi web designer c'è un'opportunità in più perchè il cliente medio-piccolo valuta un'agenzia o un freelance solo dalla grafica e non dalla bontà del codice server-side che c'è dietro (a dire il vero neanche dal markup che di solito è competenza del web designer).

Riassumendo

Tirando le somme, **se mi propongo come freelance posso:**

- avere un taglio tecnico e professionale per propormi a grosse realtà e avere la possibilità di lavorare in remoto, pur essendo in provincia;

- potermi proporre a grandi società che cercano di internalizzare alcune attività web (parlo di società che non hanno il proprio core-business nel mondo IT), es. un'azienda farmaceutica cerca un art director o un web designer per portare avanti il suo sito oppure per fare da hub tra l'azienda e la web agency fornitrice;
- essendo anche uno spazio personale posso inglobare le attività social, le attività collaterali e il blog;
- dare un taglio creativo al mio design, visto che mi rivolgo ad altri addetti ai lavori.

Come contro, proporsi come freelance ha un effetto negativo sui clienti finali che potrebbero percepire precarietà professionale, inoltre non permette di inserire nei propri servizi attività di development o customizzazione Cms (come WordPress o Drupal) a meno di specificare che ci si avvale di risorse esterne per farlo.

Proponendomi come web-agency posso:

- inviare comunicazioni commerciali verso clienti finali, enfatizzando una serie di servizi che poi riesco a dare tramite collaborazioni con altri freelance;
- il cliente finale può sentirsi più rassicurato da una serie di servizi e ha il vantaggio di parlare con una sola entità per il proprio progetto web integrato;
- posso esporre servizi che non sono il mio core di competenze;
- riesco ad attrarre altri possibili e validi collaboratori per aumentare la rete di conoscenze;
- anche se con budget inferiori potrebbe essere più appagante fare proprio l'intero progetto;
- In questo tipo di attività ne giova anche la seniority e il nostro bagaglio di competenze perchè si passa da web designer/art director, a product manager o web strategist.
- In fondo, anche con budget inferiori, le esigenze e le pretese dei clienti sono sempre le stesse. Essendo responsabili in prima persona di un progetto intero si possono vedere tutte le problematiche e capire la complessità delle altre professioni;
- non abbiamo problemi di paternità dei progetti, come molto spesso succede lavorando da freelance e terzisti;
- il lato negativo di questa scelta è che diamo un'impressione negativa verso altre web-agency che hanno bisogno di consulenza e prestazioni da freelance puro;
- anche verso le aziende questo approccio può confondere l'HR Manager di turno.

Voi avete affrontato queste scelte? Che strada avete preso?

L'immagine dell'articolo è stata fornita da [@Fotolia](#)