

Servizi che svalutano il web design: perchè non temerli?

Molti web designer lamentano il fatto che chi muove i primi passi in questo settore spesso e volentieri tende a realizzare lavori sottocosto offrendoli a prezzi grotteschi e rischiando così di “rovinare la piazza”. E che dire allora d’iniziative come *lamiaimpresaonline* che propone la realizzazione di siti internet completamente gratis?

Secondo me questo genere d’iniziative non fanno altro che portare nuovi clienti - piuttosto che toglierli - a chi svolge questo lavoro in modo serio e professionale. Perché? Ora proverò a spiegarti il mio pensiero in merito all’argomento.

Analizziamo lo stato iniziale

Desidero analizzare con te la situazione iniziale da cui scaturisce il mio ragionamento.

Da un interessante studio realizzato dal Boston Consulting Group (BCG) su commissione di Google ([Fattore Internet: come Internet sta trasformando l’economia italiana](#)) vengono fuori dei dati molto importanti. A pagina 16, all’inizio del capitolo: *Piccole, online e di successo*, si legge:

Le PMI (Piccole Medie Imprese) rappresentano più del 99% delle aziende italiane e producono circa il 70% del fatturato totale, dando lavoro all’80% degli occupati del nostro paese.

La penetrazione di Internet, in particolare tra le piccole imprese, è però ancora bassa; secondo gli ultimi dati Eurisko, mentre l’87% delle aziende con più di 50 dipendenti ha un sito, per quelle con meno di 10 addetti la percentuale è inferiore al 50%, con una punta negativa del 15% nelle aziende che ne hanno 1 o 2.

Il dato interessante è che **più del 50% delle aziende che hanno meno di 10 addetti non ha ancora un sito internet**. E il dato ancora più interessante è che **solo il 15% delle aziende che hanno uno o due addetti hanno un sito web**, questo significa che il restante 85% è ancora del tutto assente dal web.

Stando a questi risultati ci vuole poco a comprendere che il business rivolto al portare online quanti non hanno ancora un proprio sito web è di dimensioni enormi.

Questo spiega come mai dei grandi colossi come Google, Poste Italiane, Register e Pagine Gialle hanno messo su questo nuovo servizio chiamato *lamiaimpresaonline* che offre appunto la possibilità alle imprese italiane di creare il proprio sito completamente gratis.

Ma davvero fanno tutto questo gratis?

Cosa si “nasconde” dietro l’angolo?

Davvero le quattro grandi aziende su citate si sono riunite per offrire questo servizio completamente gratuito alle imprese italiane? Cos’hanno da guadagnarci?

Ovviamente dietro questa “manovra” c’è un forte interesse economico nei confronti delle numerose imprese che non hanno ancora un proprio sito web e che - come abbiamo visto sopra - sono ancora tantissime. Il numero delle imprese italiane iscritte ai Registri delle Camere di Commercio al 31 dicembre 2010 [era di 6.109.217](#).

Guardando bene sul sito che offre il servizio, si legge subito che **solo il primo anno** è gratuito. Dal secondo anno - per mantenere attivo il sito – le imprese devono pagare 25,00 euro al mese, che corrisponde ad un canone di 300,00 euro l’anno.

Adesso proviamo a moltiplicare 300,00 euro l’anno per il numero del possibile target da raggiungere, cosa otteniamo? Otteniamo un business immenso in cambio di: un dominio, un servizio di hosting e un template preconfezionato (di qualità discutibilissima).

Per l’utente, l’interfaccia è il prodotto

Dopo questa doverosa analisi ritorniamo al punto da cui siamo partiti: perché - secondo me - questo genere d’iniziativa con il tempo possono portare nuova clientela a chi lavora in modo serio e professionale?

Come ho accennato [nell’articolo della scorsa settimana](#), per realizzare un buon lavoro è necessario svolgere diverse attività che il più delle volte sono completamente ignorate da chi è alle prime armi.

Non si può vendere lo sviluppo di un sito web a “tanto il chilo” sulla base del numero di pagine cui sarà composto. Progettare un sito web non è mettere due rettangoli colorati uno accanto all’altro o tanto più saper scrivere due righe di codice HTML e CSS.

L’interfaccia di un sito web va **progettata** in funzione del suo scopo con enorme cura e dettaglio tenendo presente tantissimi parametri cui far riferimento: dal target cui ci si deve rivolgere a quelli che sono gli obiettivi prefissati, e tanto altro ancora. Nulla deve essere lasciato al caso. A tal proposito ti consiglio la lettura di uno stupendo articolo di Simone Economo, pubblicato sul nostro Magazine: [per l’utente l’interfaccia è il prodotto](#).

Come si potrebbe fare un buon lavoro utilizzando dei template, soprattutto se di qualità piuttosto discutibile?

Riguardo alla qualità basta fare un giro su qualche marketplaces dove si vendono template (es. themeforest, per citare uno dei leader indiscussi di questo settore) per rendersi subito conto che

c'è molto di meglio e a prezzi relativamente bassi (una media di 12,00\$/15,00\$ per template).

Riguardo al buon lavoro, come potrebbe un template pre-costituito andare bene per la miriade di variabili cui deve sottostare il progetto di un'interfaccia web realizzata per lo scopo richiesto?

Va da sé che si tratterà di un lavoro piuttosto mediocre, tanto per essere online, visto che "va di moda".

Per un'azienda è più importante essere online o come si presenta online?

Uno dei tanti paradossi che aleggiano nel nostro settore riguarda la capacità di presentarsi online delle aziende: magari un'attività poco conosciuta che opera in un piccolo paese di provincia si presenta sul web in modo impeccabile, tanto da riuscire a dare un'immagine di sé molto più lusinghiera di quel che realmente è.

Allo stesso tempo, basta fare qualche ricerca per rendersi conto che alcune delle aziende più grandi del paese, quelle il cui business si rivolge in tutta la penisola (e a volte anche oltre) sono oggettivamente incapaci di dare un'immagine positiva del loro brand online, finendo spesso con il presentarsi come dei piccoli negozianti che vendono dal seminterrato sotto casa.

Questo perché il pensiero comune di chi sta dietro a tali aziende è spesso: "**L'importante è esserci**".

In realtà non è la presenza, ad essere importante. Ad essere importante è - permettiamoci un gioco di parole - come ci si presenta in questa presenza online. L'importante è dare un'immagine di sé che non possa nuocere all'azienda e danneggiarne il business, l'importante è rivolgersi al proprio target in modo da riuscire a soddisfarne pienamente i bisogni.

Perché un web designer freelance o un'agenzia web non dovrebbe temere questa "concorrenza"?

Capita ormai sempre più spesso che alcuni imprenditori che si sono approcciati al web grazie a questi servizi a basso costo e/o fai da te (perché incuriositi o attratti da ciò che viene ostentato come "regalo", o forse perché la pubblicità martellante - soprattutto se televisiva - riesce nel suo intento), con il passare del tempo si sentano poco soddisfatti dei risultati ottenuti e capiscano che potrebbero incrementare notevolmente il loro business se solo si rivolgessero a dei professionisti del settore. Buona parte dei clienti della mia Web Agency (un buon 25%) è gente che sta fuggendo da servizi simili.

Se *lamiaimpresaonline* riuscisse nella sua "impresa" - cioè portare online quante più aziende

possibili tra quelle che ancora non hanno un sito web - quanti di questi dopo un po' di tempo comprenderebbero che quel servizio non fa per loro? E quanti si rivolgerebbero ad un professionista capace di assicurare loro un lavoro serio e competente?

Ecco: questi sono tutti potenziali clienti che senza iniziative come quella citata non avremmo mai raggiunto (o che forse avremmo raggiunto fra diversi anni) in quanto inconsapevoli dell'"universo" internet.

Non abbiamo quindi nulla da temere - secondo me - da iniziative simili, anzi: molto probabilmente queste ci porteranno nuovi clienti.

E vogliamo scommettere che coloro che "migreranno" da tali servizi ad un sito progettato da professionisti del settore, sapranno riconoscere ed apprezzare il valore del nostro lavoro? ;)

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