

Web Design: è giusto sviluppare e/o usare template?

C'è chi sostiene che siano la rovina del mercato e li percepisce come una minaccia alla propria professione e capacità creativa, c'è anche chi afferma che solo gli *smanettoni* possono prenderli in considerazione perché sono sinonimo di poca preparazione e tanta superficialità.

Di cosa stiamo parlando? Dei template (WordPress, Joomla, ecc) belli e pronti offerti in stock nei tantissimi marketplace che si possono trovare oggi sul Web.

Ma come stanno veramente le cose? Proviamo a capirlo insieme attraverso questa mia personale analisi così che io possa condividere con te il mio parere in merito all'argomento.

Chi è l'utilizzatore finale di un template?

Iniziamo con il capire chi è l'utilizzatore finale di questi template. Perché, come vedremo, non sempre si tratta di smanettoni che non hanno studiato e non conoscono il mestiere: spesso possono ricorrere all'utilizzo di un template anche dei professionisti che svolgono questo lavoro da anni.

Sicuramente chi non fa e non farà mai uso di template, sono i grandi marchi o le grandi aziende le quali possiedono già un proprio brand, una propria immagine e una propria linea di comunicazione e quando è il caso di portare il proprio business online si rivolgono a professionisti che siano in grado di realizzargli un progetto su misura basato sull'unicità del proprio marchio.

Il template nella maggior parte dei casi è acquistato da quattro tipologie di utenti ben specifiche:

- **Chi si spaccia per Web Designer:** è la specie più pericolosa perché non ha la minima idea di cosa significa la parola "*web design*", non conosce nulla di codice, è in grado solo di installare il CMS di turno (WordPress, Joomla o altro) e di configurarlo. Se il cliente gli chiede anche semplicemente di spostare il logo da una parte all'altra del tema, entra nel pallone. S'inventerà le scuse più assurde per sostenere la tesi che il sito purtroppo non si può modificare.
- **Chi lo fa per se stesso:** appartiene a questa categoria l'utente che pur non svolgendo la professione di web designer riesce a destreggiarsi nella personalizzazione - seppur molto limitata - di un template, realizzando così il sito web per se stesso o per la propria attività senza investire grandi cifre.
- **Il Web Designer alle prime armi:** ha intrapreso questo percorso da poco e ancora non è completamente in grado di realizzare da solo un progetto web nella sua interezza, quindi si affida a un template in modo che con le sue attuali conoscenze possa già avere una base di partenza su cui andare a fare le modifiche e le personalizzazioni del caso.
- **Professionisti del settore:** quando si presenta un cliente che ha un budget ridotto, il professionista può fare solo due cose, o rifiutare il lavoro oppure proporre una soluzione

economica, come potrebbe essere appunto l'acquisto e l'utilizzo di un template. È importante e corretto che il cliente sia messo a conoscenza della soluzione adottata e che potrebbe trovare in giro altri siti web simili al suo giacché si tratta di un prodotto acquistato in stock.

Perché la vendita di questi Template non ti toglie il lavoro?

C'è chi sostiene che la vendita in stock di questi template a basso costo toglie lavoro ai web designer.

Come possiamo notare dall'analisi appena fatta, il "template" il più delle volte è rivolto a una tipologia di clienti che ha un budget di spesa molto basso e ai quali sarebbe inverosimile proporre una soluzione ad hoc.

Come ho detto un po' di tempo addietro, [la tipologia di clienti che pretende la realizzazione di un sito web a trecento o quattrocento euro è assolutamente da evitare](#). E questo già potrebbe bastare per dire che la vendita di questi template non ci toglie lavoro. Anzi, probabilmente ci libera da una fetta di clientela che il più delle volte fa solo perdere tempo e pazienza al povero web designer.

Trasformare la minaccia in opportunità?

Ti dirò di più. Hai mai provato a guardare lo scenario appena descritto sotto un'altra ottica?

Quale ottica? Provo a mostrartela.

I **quattro gruppi** utilizzatori di template (chi si spaccia per web designer, chi lo fa per se stesso, il web designer alle prime armi e i professionisti del settore) non sono altro che un altro "**gruppo di potenziali clienti**" ancora più vasto del singolo acquirente finale cui siamo abituati.

A questo punto, se guardiamo la situazione da un altro punto di vista, i template in vendita a stock piuttosto che toglierci lavoro diventano - paradossalmente a quanto sostenuto da qualcuno - una possibile fonte di lavoro e di reddito.

Così il professionista oltre che lavorare con i clienti finali può scegliere di sviluppare anche template da vendere in stock. E quando in media ogni template messo in vendita inizia a fruttare qualcosa come diecimila euro, allora comincia a pensare che no, la vendita in stock di questi template non glielo sta proprio togliendo il lavoro :)

Se sei interessato ad approfondire l'argomento, in uno degli interventi che terremo nel [Seminario di sabato 26 novembre a Milano](#), analizzeremo proprio il nostro caso studio.

Conclusione

Sono dell'idea che **il mercato ha le sue richieste**, che sono tante e diverse tra di loro, e - soprattutto nel nostro settore - queste possono mutare radicalmente da un anno all'altro.

Purtroppo non siamo noi a generare "la domanda". Un professionista però deve imparare a essere poliedrico e non lasciarsi trovare mai impreparato, in funzione della domanda deve sapersi adattare per non restare indietro con i tempi e riformulare le sue "offerte". Oggi più che mai ci sono infinite possibilità di fare business nel nostro settore.

Quest'articolo non vuole essere un inno alla vendita e l'uso dei template, ma solo un'attenta analisi per farti capire che non sempre tutto ciò che si presenta come una *minaccia* è sempre realmente una *minaccia*. Spesso sta alla nostra creatività riuscire a trasformare una presunta *minaccia* in un'**opportunità di crescita**, sia professionale che economica. Non pensi anche tu?