

E tu? Di che preventivo sei?

Chi fa il nostro lavoro sa bene che, per una serie di variabili, il cliente in primis, non è affatto semplice preventivare con precisione chirurgica tempi e costi di un determinato lavoro, senza contare che, le stesse richieste, assumono le forme più varie e disparate.

Questa oggettiva difficoltà porta spesso e volentieri a situazioni paradossali, che finiscono per spiazzare l'ignaro cliente che, a fronte della stessa identica richiesta, si vede recapitare preventivi con differenze talvolta abissali, e non è detto che la scelta più economica, piuttosto che quella più dispendiosa, possa essere anche la più valida, anzi.

Una situazione di questo tipo assume un'evidenza ancora maggiore quando si ha a che fare con piattaforme open source particolarmente complesse, come ad esempio Magento, dove la base del lavoro sostanzialmente è già pronta, ma ogni eventuale personalizzazione comporta un impegno di tempo e di competenze non indifferenti per essere portata a termine nel migliore dei modi.

Non dimentichiamoci che un preventivo sbagliato può avere strascichi tutt'altro che piacevoli, danneggiando sia il cliente che il fornitore e, quindi, il buon esito del progetto stesso.

Nel tempo, ho avuto modo di assistere ad approcci completamente diversi da parte di professionisti ed agenzie a quest'ardua pratica, proviamo ad analizzarli insieme.

L'aggressivo

Cioè colui che, pur di portarsi a casa il lavoro, applica una politica dei prezzi molto aggressiva riuscendo spesso a proporsi con il prezzo più basso, senza curarsi troppo di come poter soddisfare a pieno le richieste del cliente.

Pro

per il fornitore: alte probabilità di ottenere il lavoro

per il cliente: costi molto contenuti

Contro

per il fornitore: di solito i clienti che danno più importanza al prezzo rispetto ai contenuti non sono buoni clienti, chiedono sempre di più e non sono disposti a spendere un centesimo oltre quanto preventivato.

per il cliente: il rischio che il fornitore non abbia le competenze adatte è alto, capita spesso che, per quanto pochi, siano soldi buttati al vento perché il lavoro non viene portato a termine.

Considerazioni finali: raramente un progetto, con queste premesse, va a buon fine, con il rischio che il cliente venga così "scottato" che farà molta fatica a fidarsi di un nuovo fornitore.

Il preciso

Il preciso è colui che analizza minuziosamente ogni singola richiesta del cliente, ne analizza ogni possibile risvolto, e calcola minuziosamente il tempo che potrebbe occupare, applicando al centesimo la propria tariffa giornaliera.

Pro

per il fornitore: difficilmente si rischia di sfiorare dal preventivo, ogni eventuale richiesta aggiuntiva viene ricalcolata come extra costo

per il cliente: costi ben definiti fin dall'inizio, di solito in questi casi il fornitore è molto competente

Contro

per il fornitore: si rischia di incrinare il rapporto con il cliente, nel momento che emergono i "sottinteso" e si va a ricalcolare ogni piccola variante rispetto al preventivo originale

per il cliente: il preventivo che si è firmato è scolpito nella roccia, ogni piccola variazione rispetto all'idea originale sarà prontamente rivalutata. Nessuna flessibilità.

Considerazioni finali: se anche il cliente è molto preciso, e, soprattutto, ha le idee ben chiare sin dall'inizio sicuramente sarà un successo, altrimenti si potrebbero verificare due risvolti in caso di richieste aggiuntive in corso d'opera: o il cliente paga l'extra richiesto, oppure il fornitore ci rimette di tasca sua, con il rischio che ne risenta la qualità del lavoro stesso.

Il cauto

Molte agenzie e professionisti hanno già avuto modo di bruciarsi con preventivi troppo "corretti", finiti in un bagno di sangue per le continue variazioni da parte del cliente in corso d'opera. Onde evitare altre situazioni di questo tipo adottano una politica cautelativa, aggiungendo sempre una percentuale al preventivo finale per le "varie ed eventuali".

Pro

per il fornitore: si ha un discreto margine per coprire le eventuali richieste aggiuntive e, se non ce ne sono, ... tanto di guadagnato!

per il cliente: le piccole variazioni rispetto al progetto iniziale vengono solitamente accettate di buon grado

Contro

per il fornitore: si rischia di perdere il lavoro a causa di un preventivo troppo alto

per il cliente: è la legge del "per colpa di qualcuno, ci rimettono tutti", una sorta di tassa sui "clienti difficili"

Considerazioni finali: probabilmente la forma più utilizzata, i clienti stessi ne sono consapevoli e la accettano di buon grado. I rapporti tra cliente e fornitore di solito rimangono buoni.

L'esagerato

Mi capita sempre più spesso di vedere in agenzie che sparano davvero alto, spesso senza nemmeno sapere quale sarà l'effettivo impegno per portare a termine il lavoro, ma con la "tranquillità" che con un budget di un certo livello "si fa tutto".

Pro

per il fornitore: alto valore economico

per il cliente: nessuno

Contro

per il fornitore: si rischia di sottovalutare le competenze necessarie per poter ottenere certi risultati, non sempre è facile reperire i professionisti adatti, anche a fronte di budget importanti

per il cliente: paradossalmente ci si potrebbe ritrovare in una situazione simile a quella che si avrebbe con "L'aggressivo", cioè scarse competenze, con il grosso svantaggio di pagare caro e salato

Considerazioni finali: una situazione che si può verificare ad alti livelli, a volte si dà più importanza al nome ed all'immagine di un fornitore che non alla sostanza.

Il casuale

Un pazzo, oppure uno che lavora per divertimento e non per necessità. Spara cifre tendenzialmente a caso in base alla situazione meteorologica o da come si è svegliato la mattina.

Pro

per il fornitore: il brivido della scommessa

per il cliente: nessuno

Contro

per il fornitore: il brivido della scommessa

per il cliente: ci si è affidati ad un pazzo, oppure ad uno che prende il lavoro come un gioco

Considerazioni finali: no comment

L'Agile

Un tipo di contratto purtroppo ancora poco diffuso in Italia, soprattutto in ambito web. In pratica il progetto viene spezzettato in tante piccole "iterazioni", quindi in tanti piccoli preventivi. Il codice di ogni iterazione viene rilasciato solo se approvato, e quindi pagato, dal cliente.

Per un'idea più chiara di cosa si tratta vi rimando a questo validissimo articolo:

<http://www.sviluppoagile.it/ho-avvistato-un-contratto-agile-sano-esistono>

Pro

per il fornitore: estrema flessibilità e pagamenti immediati, il progetto può essere definito e migliorato in corso d'opera, senza avere il problema di cosa è stato preventivato o meno in fase iniziale

per il cliente: massimo impegno del fornitore per ogni iterazione, si paga solo quello che si ottiene e si approva, il progetto può essere definito e migliorato in corso d'opera, senza avere il problema di cosa è stato preventivato o meno in fase iniziale.

Contro

per il fornitore: il fornitore deve essere consapevole dei propri mezzi ed avere la certezza di portare a termine nel migliore dei modi ogni iterazione, altrimenti rischia di non vedersi pagato il proprio lavoro. Difficoltà nel definire in maniera ottimale ogni singolo step che dia un valore aggiunto agli occhi del cliente.

per il cliente: non si ha un costo definito e definitivo del progetto sin dall'inizio

Considerazioni finali: forse il più difficile da applicare, ma il più equo e quello che è in grado di garantire il miglior esito finale al progetto, ovviamente se si instaura il giusto rapporto di collaborazione tra cliente e fornitore.

Il non preventivo

Ovviamente c'è anche la possibilità di lavorare a consuntivo, ovvero, definita una tariffa si viene pagati effettivamente per il tempo che si dedica ad un determinato progetto.

Pro

per il fornitore: non si rischia di lavorare extra budget

per il cliente: si paga effettivamente il tempo impiegato dal fornitore

Contro

per il fornitore: non c'è la possibilità di "guadagnarci" se un lavoro richiede meno impegno di quanto preventivato

per il cliente: non si ha un'idea precisa dei costi fin dall'inizio del progetto, ci si fida totalmente del fornitore

Considerazioni finali: applicato soprattutto in grosse realtà o in collaborazioni continuative, soprattutto quando si instaura un rapporto di completa fiducia tra cliente e fornitore.

Credo di aver dato un'idea abbastanza completa di come viene affrontato il discorso preventivo nel nostro settore, personalmente io lavoro molto con "Il non preventivo" o, in alternativa, rientro nella

fisionomia de "Il cauto".

Ultimamente però sto cercando di applicare, per quanto non sia semplice, i concetti del "**Contratto Agile**", e, da una prima impressione, pare che certi clienti, capendone le potenzialità, accolgano questa opportunità con un certo entusiasmo. Spero che questo sistema prenda sempre più piede anche in Italia e chissà che in futuro non possa essere la regola, anziché l'eccezione.

E tu? Di che preventivo sei?