

## Web designer freelance: Come trovare nuovi clienti e stringere collaborazioni interessanti? 1/2

Uno degli scogli più grandi che un **freelance** si trova a dover affrontare sin da subito è quello di riuscire a **trovare nuovi clienti**.

Da una parte **lavorare da freelance** può portarci una grande sensazione di libertà e numerosi vantaggi: orari molto flessibili, poter operare da qualsiasi angolo del mondo, niente capo cui dover sottostare, ecc. dall'altra parte, uno dei problemi che si presenta con sempre maggiore frequenza - soprattutto per chi si trova all'inizio di questo percorso - è quello di riuscire a **trovare nuovi clienti** e progetti cui lavorare.

Del resto se per un determinato periodo un freelance restasse senza clienti, come pagherebbe le bollette, l'affitto (o il mutuo), il cibo, e tutte quelle altre spese che quotidianamente ci troviamo ad affrontare? Questa è l'altra faccia della medaglia cui si va incontro lavorando in modo indipendente: **sparisce la sicurezza di avere un fisso mensile assicurato**.

E allora come fare a **trovare nuovi clienti** senza correre il rischio di restare fermi per diversi mesi perché nessuno ci ha contattati? E ancora, quali sono i metodi migliori per **trovare clienti** online e offline?

In quest'articolo cercheremo di rispondere ad alcuni di questi interrogativi basandoci su quelle che sono le nostre esperienze personali degli ultimi anni.

### Perché non improvvisarti un web designer freelance?

Prima di vedere nel dettaglio quali sono i vari metodi che possono portarci ad acquisire nuovi clienti, tengo a mettere in chiaro quella che ritengo essere una delle caratteristiche fondamentali per operare come freelance: **essere davvero competenti e preparati per ciò per cui ci si propone**. E questo implica aver studiato molto e aver fatto altrettanta pratica.

Inutile **improvvisarsi web designer freelance** perché si è letta una guida sul linguaggio HTML e CSS e adesso siamo in grado di scrivere il markup di un documento web. Progettare siti web implica mille altri aspetti - ancora più importanti del linguaggio di markup - che sovente sono completamente ignorati, e questo è quello che fa la differenza tra un professionista e un amatore.

Perché ritengo di grande importanza questa cosa?

Per due motivi sostanziali che reputo entrambi faccia della stessa medaglia.

### Una faccia della medaglia

Il primo è che spesso ciò che può contribuire notevolmente ad accrescere il numero di clienti/collaborazioni, è il **passaparola** di altri clienti con cui hai già avuto a che fare. Non c'è niente che può pagarti di più in termini di propaganda (tra l'altro completamente gratuita) di un cliente che è rimasto pienamente soddisfatto del tuo lavoro e della tua professionalità.

### L'altra faccia della medaglia

Di contro, il passaparola può essere un'arma micidiale e a doppio taglio, pertanto quando non sei in grado di svolgere un buon lavoro perché i tuoi limiti sono molti e la tua esperienza è quasi nulla, si fa in fretta a **perdere quei clienti** che a fatica eri riuscito ad avvicinare.

A questo punto a cosa varrebbe mettere in atto delle strategie per cercare nuovi clienti/collaborazioni quando non sei ancora pronto e il rischio di perderli subito dopo è molto alto? Tra l'altro con il conseguente passaparola negativo che influirebbe ulteriormente a compromettere la situazione.

**Consiglio:** prima di immetterti sul mercato e di presentarti sul web come freelance, prima di provare a trovare i primi clienti, sii sicuro di essere davvero pronto a farlo, di avere già maturato le giuste competenze ed esperienze per fornire la tua consulenza ad aziende e privati. Diversamente potresti aver fatto il primo passo verso quello che ritengo essere un fallimento quasi scontato.

Lo so a cosa stai pensando. Ti stai chiedendo in che modo puoi riconoscere quando è il momento giusto. In che modo capire di avere già le giuste competenze per immettersi sul mercato del lavoro in qualità di freelance? Provo a rispondere anche a questa tua domanda.

### Quando si ha la giusta preparazione per immettersi sul mercato come freelance?

Con quest'articolo avrei dovuto parlare di come **trovare nuovi clienti** e invece mi sto ritrovando a scrivere un intero articolo su quella che ritenevo dovesse essere solo una breve ma doverosa premessa.

L'argomento lo reputo però talmente importante che non vorrei rischiare di essere troppo superficiale: a volte la differenza tra un appassionato che è riuscito a trasformare il suo sogno in realtà e uno che invece ha dovuto rinunciarvi passa proprio attraverso questi **errori di valutazione**.

Comunque ritornando all'ultima domanda che c'eravamo posti: **in che modo capire quando si è pronti per immettersi sul mercato e poter operare dunque in modo indipendente?**

Spesso le risposte ai quesiti più grandi che pensiamo di avere sono davvero semplici. E così basta confrontarsi con altre persone del settore (possibilmente esperti che sono sul mercato da molto più

tempo di noi) per misurare il grado delle nostre competenze.

## Confrontarsi, confrontarsi e ancora confrontarsi

Discutere con altre persone del settore per nostra fortuna oggi può essere abbastanza semplice grazie al web: basta rispondere ai commenti su un blog, su un forum o su un gruppo Facebook per testare la propria preparazione. A volte in questi punti di ritrovo virtuali sarebbe **sufficiente anche leggere le discussioni** per capire se siamo anche noi in linea con la loro preparazione o se ancora abbiamo molta strada da fare prima di poterci addentrare con professionalità nel settore.

In passato mi è capitato spesso d'incontrare diverse persone presentarsi come "*web designer*" ma che avevano poi delle lacune enormi su tanti argomenti che invece sono fondamentali per svolgere seriamente questo lavoro.

## Troppe lacune minano la nostra credibilità e il nostro successo

Solo per citare alcune delle lacune riscontrate, si passa da chi non aveva la più pallida idea di cosa fossero il markup HTML e il CSS perché abituati solo a modificare dei template gratuiti trovati in rete (questa la loro idea di web design), a chi sconosceva completamente il significato delle parole *usabilità* e *accessibilità* nella **progettazione di un sito web**, ignorando i numerosi studi che sono stati fatti da esperti del settore che hanno dedicato anni di lavoro su questi argomenti ([Nielsen](#), [Norman](#), [Zeldman](#), ecc) e che incidono enormemente sul funzionamento di un sito web.

Ma anche non conoscere cosa siano [WordPress](#), o [Joomla](#), o [Drupal](#), o [Magento](#) o [Mailchimp](#) e tanti altri applicativi o servizi simili che, nel nostro settore sono il pane quotidiano, fanno presupporre delle **grosse lacune in materia**. Bada bene, non sto dicendo di conoscerli dal punto di vista tecnico (che comunque sarebbe un altro vantaggio in più) ma parlo di web designer che sconoscono l'esistenza di questi prodotti e servizi.

Questa comunque non vuol essere una critica nei confronti di chi si trova nella condizione appena descritta sopra, è normalissimo che quando ci si trova all'inizio del cammino non si può conoscere tutto e da qualche parte si deve pur iniziare. Un po' tutti abbiamo passato questa fase perché nessuno nasce già con le nozioni marchiate di default. Comprendi anche tu però che sarebbe dannoso presentarsi sul mercato del lavoro con simili lacune.

## Prima di innalzare le pareti di una casa bisogna costruire delle solide fondamenta

Ricapitolando, prima di cominciare a **cercare clienti** e presentarti online come **Web Designer Freelance**, prova a colmare tutte quelle che potrebbero essere le tue attuali lacune e che potrebbero compromettere notevolmente il tuo futuro lavoro.

L'articolo non doveva dare qualche suggerimento su come **trovare nuovi clienti** e stringere delle **interessanti collaborazioni**?

Si hai ragione, ho divagato un po' su quella che sarebbe dovuta essere solo una premessa, ma non voglio per questo togliere spazio al nocciolo dell'argomento, per questo motivo ho deciso di dividere l'articolo in due parti e pubblicare la seconda parte il prossimo lunedì.

Ti anticipo già quello che vedremo nella [seconda parte](#): ti mostrerò come in un solo weekend abbiamo ricevuto diverse **proposte di collaborazioni** da altrettante interessanti realtà web. Per ottenere questo è stato indispensabile costruire prima una solida base per poi muoverci nel modo e negli ambienti giusti. E ci sono **posti** che possono essere "*più giusti*" di altri. Vedremo anche questo.