

sequenza, attraverso un valido progetto grafico, attirare l'attenzione sull'azienda.

In che modo è possibile strutturare questi servizi?

Il titolare si deve porre il problema dal punto di vista del cliente, sia questo un singolo consumatore o un'altra azienda al quale fornire servizi o prodotti. Perché il cliente dovrebbe scegliere me? Cosa gli offro? Quali sono i servizi che possono interessare? Quali sono le garanzie offerte? Ed in generale su quale fascia di clientela voglio puntare? In che modo posso pubblicizzare la mia attività? Queste sono le domande di base dalle quali partire per elaborare un progetto che sia attento alle esigenze dei nostri clienti.

Dobbiamo considerare che è molto difficile conoscere tutte le attività presenti nella realtà di una città e, forse, ciò che cerchiamo è disponibile ma non sappiamo dove, non sappiamo che quello che cerchiamo è ad un passo da noi e semplicemente ignoriamo dove. Oppure lo possiamo trovare ad un prezzo migliore. Ma se lo sapessimo o avessimo la possibilità di saperlo?

Le faccio un esempio. Io sono molto interessato ad un determinato articolo di cui ho bisogno o che mi piace particolarmente (un libro, da comprare o da prendere in prestito, un televisore, un telefonino, un tavolo, una cucina, una vacanza, una determinata fornitura di materiali...). Ad ora l'unica possibilità è cercare quello che cerco tra i negozi, ma non sempre il tempo mi permette di poterlo fare. Ed il prezzo? Perché no? Se trovo un prezzo più conveniente ben venga.

Utilizzando Internet ho la possibilità di girare tutti negozi in che fornisco il prodotto/servizio che mi interessa in un tempo ridotto, valutare il prezzo migliore, capire chi può meglio soddisfare le mie esigenze, chiedere informazioni e andare poi a comprarlo direttamente nel punto

vendita, con buona pace di chi ama fare shopping. Se poi c'è la possibilità di acquistare on-line, è un ulteriore servizio che viene offerto all'utente/consumatore. Attenzione, nell'esempio appena fatto, non vendo via Internet ma offro un servizio che permette di risparmiare sui costi e sul tempo.

E mi creda, ogni attività ha i suoi servizi da offrire.

Quali sono i costi per aprire un sito Internet?

Vede, è molto difficile stabilire un costo a priori, io tendo a diffidare da chi vende pacchetti preconfezionati di siti Internet. Il sito Internet deve essere specchio fedele del cliente e deve adattarsi a quelle che sono le sue esigenze ed il suo modo di vedere l'azienda. Vi possono essere delle strutture di base che devono poi essere adattate al progetto aziendale del cliente, diciamo che le spese possono variare dal £ 1000.000 + I.V.A. in poi. Si deve poi porre l'attenzione sul fatto che molte aziende provvedono a far pagare un canone annuo, una sorta di abbonamento (a volte molto salato). La nostra politica invece è diversa, l'unica spesa annua riguarda il dominio per il quale si pagano £ 60.000. Il costo del sito invece è una *tantum*, e solo in seguito proponiamo formule di abbonamento in base alle esigenze di aggiornamento del sito in modo che le spese siano investimenti che il cliente può scegliere di effettuare nei tempi che è egli stesso a stabilire.

I PASSI DA SEGUIRE PER AVERE UN SITO

Partner informatico

Nel momento in cui decidiamo di essere presenti "on-line", sarà fondamentale "la scelta del partner informatico". Un aspetto del sito poco curato, tempi di realizzazione lunghi, errori nella struttura o nella ricerca

dell'obiettivo del sito possono portare a vanificare tutti gli sforzi intrapresi per affrontare in maniera vincente il pianeta INTERNET

Analisi del progetto

Il compito di chi "costruisce" siti è inizialmente quello di "ascoltare, domandare ed ascoltare nuovamente" le richieste di chi intende farsi realizzare o aggiornare un sito internet: solo il dialogo può aiutare a trasformare l'idea iniziale in un prodotto che esprima esattamente il "messaggio" che intendiamo comunicare.

Ricerca del materiale

Dopo aver discusso su come strutturare e realizzare il sito, il compito primario sarà quello di reperire o realizzare i materiali. *Foto, immagini e testi dovranno essere scelti con cura ed attenzione.* Una foto o dei testi qualitativamente scarsi, poco dettagliati o non in argomento con ciò che vogliamo comunicare, potrebbero risultare controproducenti

Progettazione della bozza

Una volta consegnati i "MATERIALI" al Partner informatico, attenderemo che questi esegua un progetto sulla base di quanto precedentemente stabilito e realizzi una prima bozza di quello che sarà il Sito.

Discussione della bozza

Una volta realizzata la bozza, "il Partner informatico dovrà esporla al proprietario", in modo da poter modificare eventuali particolari che lo stesso ritenga opportuno cambiare.

Realizzazione del progetto

Approvata la bozza, il Partner informatico completerà il sito, che verrà pubblicato e testato al fine di garantirne il perfetto funzionamento.

Dall'idea al www.

Ultimati i test, il sito verrà messo in rete, verranno consegnati gli indirizzi e-mail precedentemente scelti ed *il proprietario vedrà la sua Idea "on-line"*.