

Brief comune

Compila a penna prima di richiedere due offerte confrontabili.

Progetto, data e referente che approva il lavoro

A chi ti rivolgi, che cosa offri e quale azione chiedi sulla pagina

Pagine, sezioni, lingue, varianti, fonte di traffico e scadenza

Testi, foto e materiali sull'offerta: chi li fornisce e quando

Campi del modulo, CRM e destinatario delle notifiche

Azioni da misurare e scelte di consenso da rispettare

Revisioni incluse e referente che raccoglie le modifiche

Chiedi anche quali file e diritti d'uso riceverai, a chi saranno intestati gli account e come potrai trasferire la pagina. Concorda assistenza, tempi di risposta, manutenzione e costi esclusi.

Requisiti essenziali e dubbi da chiarire con il fornitore

Ad esempio, immaginiamo una landing in italiano con sei sezioni e una pagina di conferma. Il modulo raccoglie nome, email, azienda e messaggio, invia i dati al CRM e avvisa il referente. Il cliente fornisce logo, foto autorizzate, informazioni sull'offerta e testi legali. Il fornitore cura testi, design, sviluppo, misurazione e controlli. Il preventivo comprende un ciclo di revisione dei testi e uno del design, più la gestione per 12 mesi.

Confronto economico

Confronta lo stesso lavoro e periodo; indica le imposte di ogni offerta.

Fornitori A e B: nome, data e versione dei preventivi

Periodo di gestione, valuta, imposte e altri oneri per ciascuna offerta

Per ogni voce scrivi quantità, prezzo e totale del periodo. Se il costo manca, chiedi al fornitore. Conta hosting e software una sola volta; se sono già pagati, distingui la quota attribuita alla landing dal nuovo pagamento.

Voce	A: quantità, prezzo e totale	B: quantità, prezzo e totale
Realizzazione iniziale		
Extra necessari confermati		
Hosting e dominio		
Software / connettori		
Manutenzione / supporto		
Totale sito nel periodo		
Imposte e altri oneri		
Totale sito da pagare		
Pubblicità: spazi, gestione, creatività		

Rate, scadenze, rinnovi e modalità di approvazione degli extra

Esempio di calcolo. Supponiamo 36 ore a 60 €: la realizzazione costa 2.160 €. Le ore sono 3 per il brief, 6 per i testi, 7 per il design, 10 per lo sviluppo, 4 per il CRM, 2 per la misurazione e 4 per i controlli. Gestione per 12 mesi: hosting e dominio 180 € + software 12 × 15 € + manutenzione 12 × 60 € = 1.080 €. Totale: 3.240 €. Se tutte le voci hanno IVA al 22%, aggiungi 712,80 €: pagherai 3.952,80 €. Rate della realizzazione: 864 + 648 + 648 € prima delle imposte. Una campagna da 300 € al mese per 3 mesi aggiunge 900 €: sito e spazi pubblicitari costano 4.140 € prima delle imposte. Gestione e creatività si preventivano a parte.

Se A costa 3.240 € e B richiede 1.800 € + testi 360 € + controlli 240 € + gestione 1.080 €, B arriva a 3.480 €. Chiedi conferma delle voci escluse: se B proponesse di includere anche testi e controlli nei 1.800 €, il totale scenderebbe a 2.880 €.

Decisione e collaudo

Annota la scelta e verifica con il fornitore la pagina consegnata.

Offerta scelta, motivo e condizioni ancora da confermare

M = mobile, D = desktop. Annota sul retro dispositivo, browser e versione. Segna R se la verifica riesce, F se fallisce, N se non è stata eseguita. Usa dati fittizi e una casella email di test consultabile. Per i dettagli puoi rimandare a screenshot o note allegate.

ID	Controllo / risultato atteso	Risultato / riferimento	R/F/N	Responsabile / data
1	M: Testi leggibili, pagina integra e pulsante utilizzabile			
2	M: Modulo utilizzabile da tastiera, campi etichettati			
3	M: Campi vuoti: errore, invio non accettato			
4	M: Email non valida: errore correggibile			
5	M: Invio valido: conferma unica, nessun doppio invio			
6	M: Evento solo su invio riuscito, consenso rispettato, nessun duplicato			
7	D: Testi leggibili, pagina integra e pulsante utilizzabile			
8	D: Modulo utilizzabile da tastiera, campi etichettati			
9	D: Campi vuoti: errore, invio non accettato			
10	D: Email non valida: errore correggibile			
11	D: Invio valido: conferma unica, nessun doppio invio			
12	D: Evento solo su invio riuscito, consenso rispettato, nessun duplicato			
13	CRM: campi corretti e notifica ricevuta			
14	Accesso ad account e file concordati			
15	Backup ripristinato in ambiente di prova			
16	Istruzioni e assistenza documentate			
17	Ricontrollo della riga:			
18	Ricontrollo della riga:			

Se una verifica fallisce, concorda chi correggerà il problema e quando la ripeterete. Conserva il primo esito e annota il nuovo controllo nelle righe finali. Per una prova non eseguita, fissa una data. Accetta la parte di lavoro solo dopo aver verificato che soddisfi i requisiti concordati.