

Piccoli affari nell'economia globale

La maggior parte delle aziende utilizza internet per acquisire nuovi clienti e beni a prezzi più convenienti, ma non per richiedere servizi. Le piccole società cercano localmente disegnatori grafici, consulenti di mercato, servizi stampa, programmatori, tutti generi di servizi che possono essere trovati attraverso internet a costi inferiori, in tempi più ridotti e con maggior controllo sulla produzione.

Internet è infatti una grande risorsa per servizi di questo genere. Ma ci sono persone scettiche ad affidare un lavoro ad un disegnatore grafico o ad un programmatore senza parlargli o incontrarlo direttamente. In realtà, a ben guardare, questo tipo di relazione è più rapido e più efficiente: e-mail e messaggi istantanei sono forme molto efficaci di comunicazione, che creano almeno due benefici sul mondo dell'outsourcing.

Per prima cosa non si perde tempo e si va subito al sodo della questione. Mentre infatti in una riunione o in una conversazione molta energia viene spesa per le presentazioni e le formalità, in una conversazione per via elettronica la maggior parte dei convenevoli vengono ignorati e la conversazione è molto concisa.

Il secondo beneficio è la chiara descrizione del progetto. Quando si inoltra una richiesta attraverso internet si è costretti a descrivere precisamente quello che si vuole. Questo costringe a valutare completamente ciò che si desidera, e spinge inevitabilmente a formulare decisioni sui più piccoli dettagli che spesso venivano ignorati nei meeting tradizionali di progetto.

All'inizio si considera questo un compito duro, ma in realtà tutto è molto facile. Nel faccia a faccia e nelle conversazioni telefoniche si esprimono idee e opinioni, e molte volte ci si congeda con un'impressione diversa da quello che si voleva. Spesso non c'è nessun resoconto scritto di quello che è stato discusso. Descrivendolo invece in dettaglio in un e-mail, non vi è man-

L'economia globale, se sfruttata nel modo giusto, può portare profitto a molte piccole società che vogliono acquistare servizi personalizzati a prezzi più convenienti.

canza di comunicazione su quello che è stato richiesto o è stato promesso.

Ma come descrivo ad un grafico che genere di disegno della website desidero? Si comincia con una descrizione di alto livello del progetto e poi si scende fino ai dettagli. Dicendo "io voglio un depliant che abbia una veste professionale con un stile accattivante e a colori", si danno già diverse indicazioni al grafico per operare. Successivamente, si lavora sui requisiti. "Abbiamo bisogno di questi fondini e caratteri, vogliamo questa descrizione, ci piacerebbe usare queste fotografie", e così via. Si resterà entusiasti nel vedere come un contractor possa ricevere una descrizione di 5-6 righe e trasformarla in quello che si vuole.

Ma come si trovano le persone giuste? Oltre alle fonti personali, esistono anche forum o website indipendenti. Se ci si trova in un grande forum popolare per richiedere il servizio che si ha bisogno, si troverà un gruppo di professionisti pronti ad adempiere alla richiesta. Si potrà pubblicare il progetto o chiedere aiuto. A volte queste comunità sono popolate da non professionisti, e quindi si dovrà accuratamente selezionare la persona di cui si ha bisogno. Un altro modo in voga nell'uso dei forum è creare un concorso. Si pubblica il progetto come una sfida e si propone un premio. Diverse persone competeranno per il progetto. Ci si troverà sommersi di progetti e piani tra cui scegliere e si potrà fissare il prezzo che si vuole pagare.

Recentemente è stato presentato un concorso per un Media professional Kit per una campagna pubblicitaria. È stato pubblicato un progetto in uno dei forum e fissato un premio di poche centinaia di franchi: sono stati presentati 11 progetti tra i quali poter scegliere. Nessuno è stato giudicato il migliore,

ma prendendo il meglio di ognuno ci si è avvicinati all'intento del progetto.

Per la descrizione del progetto, la pubblicazione e una rassegna di quanto ricevuto, sono state spese circa 2 ore, la stessa durata di un incontro d'affari.

Lo stesso è stato fatto per un progetto di website per un cliente, che ha richiesto 2 ore circa. Sono giunti 15 progetti tra cui scegliere. Il cliente è impressionato, quando ci si presenta con 15 progetti personalizzati.

Un modo popolare di ricercare risorse per i progetti passa attraverso website indipendenti. Elance.com è la principale, ma ce ne sono molte altre. Se si esamina Elance si vedranno progetti delle più svariate categorie. Di solito, quando si offre un progetto su Elance si ricevono circa 15 offerte. Con questo metodo si sceglie un contractor basandosi sulla sua offerta e reputazione, poiché si possono anche leggere recensioni sul suo lavoro.

Questo modo di operare prenderà in futuro sempre più piede, considerando come un largo bacino di professionisti si trova ora fuori dal mercato del lavoro 'fisso', ma è pur sempre disponibile a fornire la propria opera. Non solo le grandi società di consulenza possono fare al caso nostro: piccole aziende o privati non sempre hanno a disposizione conoscenze e capitali tali da poter trattare con i leader del mercato: lavorando in questo genere di mercato, più accessibile, si potranno ugualmente raggiungere risultati apprezzabili.

Renato Giovanelli
Ated

P.O. Box 1261
6502 Bellinzona-Semine
Tel. +41 91 800 40 41
e-mail: info@ated.ch
http://www.ated.ch