

Preventivo SEO: costi dei servizi e consulenza

Tagged as : [seo](#)

La **richiesta di un preventivo** sui costi dei servizi seo a un'agenzia (o consulente) significa che l'impresa committente ha riconosciuto l'importanza di ottimizzare il proprio sito web.

Valutare i **prezzi dei preventivi SEO** e il **merito dei servizi proposti** è sempre un compito difficile.

Questo articolo si propone di **aiutare le aziende a orientarsi** fra i modelli di pagamento (tipi di tariffe) e gli aspetti a cui prestare attenzione quando si riceve un preventivo lavori.

Migliorare l'**indicizzazione** e il **posizionamento** sui motori di ricerca è l'obiettivo di molti e la competizione su internet registra la costante crescita di investimenti in [servizi seo e campagne web marketing](#).

Una fetta rilevante degli investimenti promozionali online è costituita da **SEO e SEM**, vale a dire l'insieme di tecniche che mirano ad aumentare la visibilità di un sito web.

Il **preventivo SEO** va valutato in questo senso, come il prezzo da pagare per conquistare visibilità e attrarre nuovi clienti.

Preventivo SEO e costi variabili: agenzia o consulente?

Per un'azienda in cerca di **servizi seo professionali** districarsi tra le proposte di agenzie ed esperti è un'ardua operazione.

Sul mercato si incontrano agenzie che fanno **prezzi seo di ogni tipo** rendendo difficile il compito di capire qual è il valore effettivo del lavoro che verrà svolto.

Un'azienda che si rivolga a 3 diverse agenzie web probabilmente riceverà 3 preventivi seo con costi e proposte completamente diversi. Si passa dal **marketing seo** con interventi spot ad attività di ottimizzazione seo regolari con contratti di lungo periodo.

Lecito che l'impresa si domandi quali siano i **reali costi dei servizi seo** di cui necessita.



L'unica seria risposta che un'agenzia o consulente seo possa dare a questa domanda è che i **prezzi** variano tanto perché la varietà delle attività e la qualità del lavoro da svolgere possono variare altrettanto.

I **costi di una campagna seo** dipendono da molti fattori tra cui:

- tipo di presenza online (sito statico o dinamico, quantità di informazioni e contenuti, attività sui social network, ecc.);
- utilizzo di CMS (la seo per wordpress, joomla o magento si avvantaggia di plugin molto utili e potenti);
- tipo di impresa (b2b, b2c);
- settore di mercato e livello della competizione;
- budget, personale e competenze interne a disposizione dell'azienda;
- distribuzione dei compiti tra consulente seo e impresa;
- aspettative e obiettivi da raggiungere.

Il lavoro di [ottimizzazione seo di un sito web](#) include molti tipi di attività:



- interventi sul codice e web design;
- copywriting e scrittura di testi seo ottimizzati;
- link building;
- PR e social media marketing;
- SMO (Social Media Optimisation).

Un'impresa può scegliere di investire sul [content marketing](#) affidando a un **esperto seo freelance** la redazione di testi per migliorare il posizionamento web o a un videomaker la realizzazione di video per promuovere il sito web indicizzando i contenuti su youtube.

Quali tra queste **strategie di web marketing** l'azienda può permettersi di finanziare? Quali competenze e risorse interne può mettere a disposizione? Di quali compiti si farà carico e quali affiderà all'esperto seo?

Una precisa definizione dei ruoli e distribuzione dei compiti permette al consulente seo di proporre un realistico preventivo dei costi. La risposta a domande come quelle sopra esposte permette di formulare un **preventivo seo chiaro e giustificabile**.

Dovendo prendere in considerazione così tanti aspetti è naturale che il preventivo seo vada fatto su misura e che difficilmente possano applicarsi pacchetti di attività preconfezionati e tariffe fisse senza specifiche.

Diffidare di chi le propone!

Inoltre, il preventivo va studiato partendo dalle richieste del cliente e possibilmente dall'**analisi dei bisogni seo**. L'analisi seo se fatta bene richiede tempo; e i suoi esiti opportunamente documentati e spiegati costituiscono in sé una consulenza da pagare. In alternativa, per aziende con budget minimi, la fase di analisi si riduce all'essenziale per limitare le **spese**

complessive della campagna seo.

In definitiva, solo un'accurata **analisi seo** getta le basi per una seria **consulenza seo**. Una volta individuati i bisogni, cioè il cosa, si valuta il chi, per stabilire chi fa cosa

La scelta di **acquistare servizi seo** da un'agenzia o da un singolo consulente seo dipende dalla dimensione e complessità del progetto, nonché dalle risorse umane su cui può contare l'impresa al suo interno.

Grandi aziende si affidano necessariamente ad agenzie web, le PMI possono valutare entrambe le opzioni a seconda della dimensione del progetto, per le imprese molto piccole e i singoli professionisti è più sensato affidarsi a uno **specialista seo** che di solito garantisce costi più contenuti.

Modelli di costo per un preventivo SEO

Quando presenta il preventivo seo l'agenzia o consulente normalmente propone uno o più **modelli di pagamento** per i propri servizi. Le alternative più comuni tra cui scegliere sono:

- **Costi fissi per servizi definiti.**



In seguito all'analisi dei bisogni seo del cliente e stabilite le priorità, ogni attività di ottimizzazione individuata va quotata. La stessa analisi o seo audit può prevedere un costo fisso per pagina o un costo generale da pattuire in base alle dimensioni del sito. La scrittura di testi seo curati prevede un costo per articolo. L'attività di link building è un altro potenziale servizio da preventivare. E così via.

- **Tariffa oraria o giornaliera.** Per servizi di seo on-page e off-page di dimensioni limitate si stabilisce una quotazione per il monte ore di lavoro o per le giornate richieste.
- **Tariffa mensile.** Funzionale per contratti di medio-lungo termine con interventi costanti

per migliorare il posizionamento sui motori di ricerca. Include la produzione periodica di reportistica, analisi del posizionamento sulle parole chiave, lavoro di indicizzazione delle pagine, ottimizzazione seo degli articoli pubblicati, eccetera.

- **Contratto a progetto.** Si cerca di dettagliare al meglio le attività da svolgere nel preventivo seo e si stabilisce un compenso per il progetto di collaborazione nel suo insieme.
- **Pagamenti a prestazione.** In inglese questa tipologia viene definita *Pay for Performance*. I costi seo per l'azienda committente vengono in parte o del tutto subordinati al raggiungimento di determinati risultati: posizionamento di keyword su google, aumento quantificato dei visitatori unici del sito, percentuale sulle conversioni registrate dagli strumenti analitici e così via. Si tratta di un'opzione usata più raramente perché è oggettivamente difficile fare previsioni su costi e benefici ed è percepita come rischiosa sia da parte dell'azienda committente che dal consulente seo.

In generale **non esiste una soluzione migliore** dell'altra, tutti i modelli di costo hanno pregi e difetti. A seconda delle esigenze del cliente e delle caratteristiche del lavoro seo si opterà per il modello più conveniente.

Proposte e preventivi SEO da guardare con sospetto

[Valutare i servizi seo a lavori in corso](#) è possibile facendo attenzione ad alcuni indizi come la capacità propositiva del consulente, le domande che pone e la reportistica che produce.

Analogamente, quando ci si trova a valutare il prezzo di un preventivo seo è utile saper riconoscere gli **indizi di scarsa professionalità dell'esperto o agenzia seo** che l'ha formulato. Sul mercato non mancano i dilettanti o le agenzie in malafede che lavorano sulla quantità più che sulla qualità.



Elenchiamo alcuni degli **elementi da interpretare negativamente**:

- **Garanzie sui risultati.** Il raggiungimento di certi obiettivi di posizionamento seo per il sito web rispetto a certe parole chiave non può essere garantito in nessun modo per due ragioni fondamentali:
 1. Esistono i concorrenti e anche loro probabilmente stanno facendo [campagne sem](#) e seo. Un'agenzia seo che garantisca una precisa posizione sui motori di ricerca è come un allenatore che prima di essere contrattato garantisca il raggiungimento di un certo risultato;
 2. L'industria seo cambia continuamente perché cambiano le tecnologie e i criteri usati dai motori di ricerca. Alcune tecniche seo usate oggi non necessariamente varranno domani. E in ogni caso il posizionamento lo decide il motore non l'agenzia o chi per lei.
- **Prima posizione o prima pagina.** Per le stesse ragioni il consulente che nel dare il preventivo seo assicurasse a parole la prima posizione o anche solo la prima pagina di google è un segnale di scarsa serietà. Non si può garantire che il marketing seo conduca a certi risultati, si può solo impegnarsi al massimo per raggiungere gli obiettivi che ci si è posti.
- **Risultati in tempi brevi.** L'ottimizzazione seo può portare a risultati di miglioramento evidenti già dopo poche settimane, ma le campagne seo vanno giudicate sul medio-lungo termine. Il consulente che afferma il contrario sta probabilmente cercando di acquisire il cliente in ogni modo per poi temporeggiare quando il cliente chiederà conto di risultati che tardano ad arrivare.
- **Costi troppo bassi.** Nella maggior parte dei casi l'impresa committente tende a sottostimare la quantità di lavoro che gli specialisti seo devono produrre per raggiungere

i risultati e soddisfare le aspettative. Se il preventivo seo presenta costi molto più bassi della media o che appaiono bassi persino alla stessa azienda committente sicuramente il preventivo è da scartare per scarsa professionalità.

- **Numero di link in entrata.** Le agenzie che mettono troppa enfasi sulla creazione e documentazione di una certa quantità di [backlink](#) (link in entrata da altri siti) senza specificare come e da quali siti ha intenzione di ottenerli, vanno guardate con sospetto. Grandi quantità di backlink guadagnati con metodi poco ortodossi possono condurre a penalizzazioni seo. Affidare all'esterno l'attività di link building comporta dei rischi, bisogna stare attenti.

Considerazioni finali sull'interpretazione di un preventivo seo

In conclusione va ricordato che i **risultati** prodotti da una campagna seo si manifestano lentamente e richiedono pazienza per essere apprezzati; inoltre sono soggetti a variazione per via della concorrenza e dei continui cambiamenti del mondo internet.

Il preventivo seo va studiato e negoziato nella consapevolezza che l'investimento in web marketing per aumentare visibilità e posizionamento web è altrettanto se non più importante dell'investimento per la creazione del sito o negozio eCommerce.

[Tweet "Il prezzo da pagare per la sottovalutazione dei servizi seo è l'irrelevanza online"]

Il **ROI** va stimato considerando i costi e ipotizzando l'impatto che la crescita del numero di visitatori e conversioni avrà sul fatturato.

Se desideri richiedere una consulenza e un preventivo seo contatta ora un [consulente](#).