

Quanto costa un consulente di marketing: la tariffa oraria e il prezzo fisso

di Paolo Franzese



Quanto costa un consulente di marketing? Io rispondo sempre così:

Quanto vale il tuo successo?

Probabilmente sei qui perché interessato ad assumere un “consulente di marketing” e il titolo dell’articolo è una delle prime domande che molti si pongono. Oggi scoprirai quanto costa assumere un esperto di marketing e come trovare il professionista giusto per le tue esigenze, poi esploreremo insieme le diverse modalità per rispondere correttamente a questa domanda così generica.

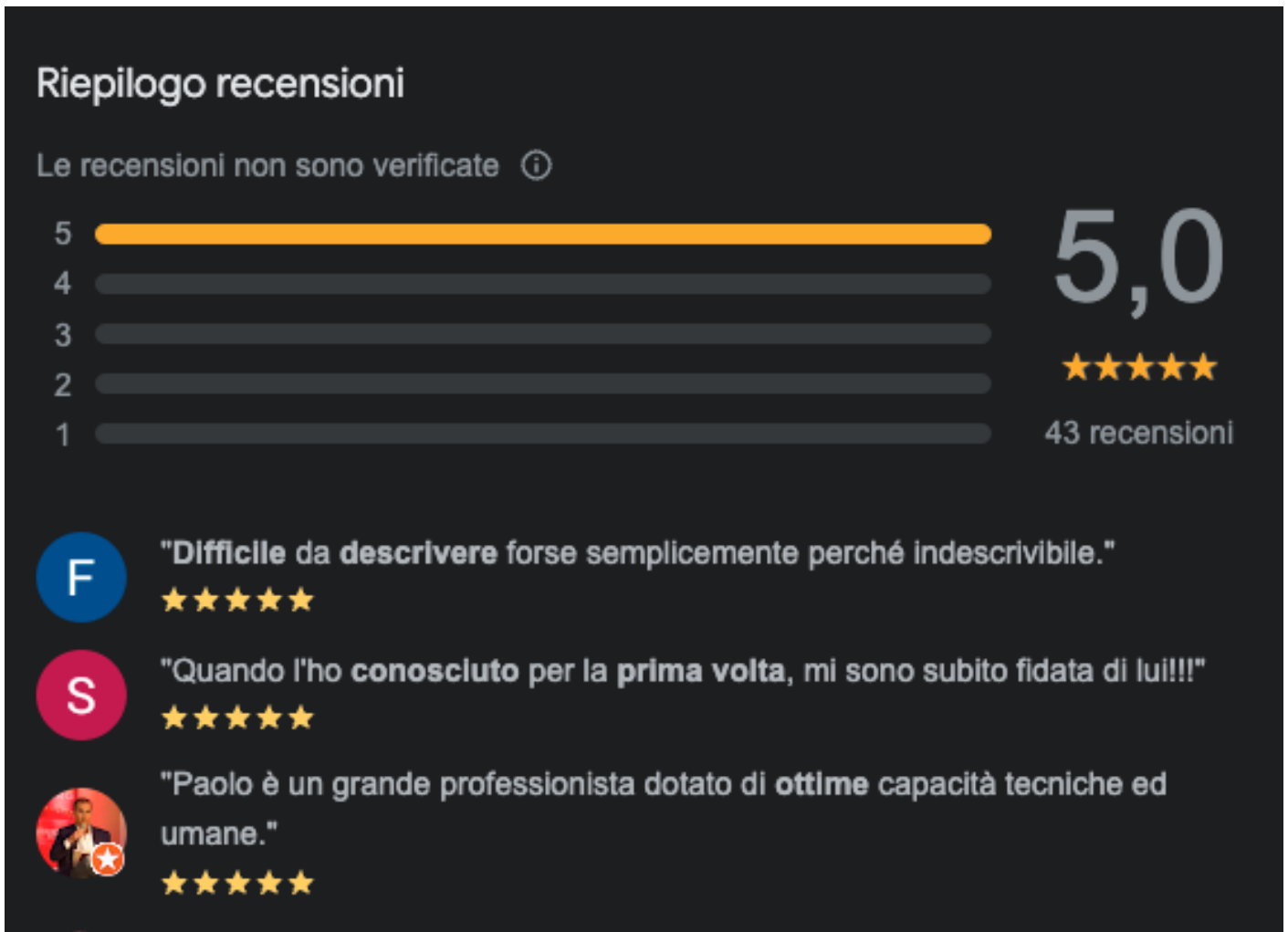
Le tariffe

Non è stato facile stabilire una “tariffa” giusta per le mie [consulenze personalizzate](#), ho spulciato alcune fonti per la ricerca di [consulenti di marketing](#), ho cercato di estrarre indicatori su come valutare la mia competenza e la mia adeguatezza ai bisogni, per permettere ai miei clienti di scegliere il professionista giusto.

Ho anche valutato il panorama competitivo e analizzato come i concorrenti fissano i prezzi per servizi simili al mio, per quanto riguarda **le tariffe** dei consulenti di marketing, possono variare notevolmente in base a diversi fattori che le influenzano, quali:

- Esperienza del professionista (prova a leggere [chi sono](#));
- Reputazione (leggi le recensioni su [Facebook](#), [Google](#), [LinkedIn](#) e su altre piattaforme);
- Area geografica in cui opera (prevalentemente a Napoli e tutta la Campania, ma grazie ad Internet posso operare ovunque);
- Complessità del progetto da valutare;

- Complessità dell'incarico.



La sezione recensioni su **Google**

Questi sono i fattori che anche tu devi pesare per comprendere le tariffe di mercato e considerarli quando stai per assumere un consulente di marketing. Sono solo alcuni dei fattori che possono influenzare la definizione del prezzo di un servizio di consulente di marketing. Tutto questo lavoro è essenziale per pianificare il tuo budget e ottenere un servizio di qualità. La *strategia di pricing* deve essere studiata attentamente per garantire una determinazione del prezzo *adeguata ed equilibrata*.

Se sei interessato alle mie folli strategie partenopee iscriviti alla mia newsletter:

Quanto costa un consulente di marketing? Vediamo in Italia cosa sta succedendo.

Quanto costa in Italia?

Ho cercato in rete ma in Italia non esisterebbe un tariffario ufficiale o standard per le tariffe dei [consulenti di marketing](#), per cui proverò a rispondere alla domanda: **quanto costa in Italia**. Le tariffe sono determinate principalmente da quei fattori che ti ho indicato prima.

So bene che il mercato dei consulenti di marketing è competitivo e in continua evoluzione, ho notato che molti professionisti stabiliscono le proprie tariffe in base a una serie di fattori soggettivi, ci sono vari modi di approccio:

- Chi adotta una *tariffa oraria*;
- Chi offre pacchetti di servizi con un *prezzo fisso* per un determinato progetto;
- Chi offre pacchetti di servizi con *tariffe predeterminate*.

Di conseguenza, le tariffe dei consulenti di marketing possono variare notevolmente da un professionista all'altro.

Se sei in cerca di un consulente di marketing, ti consiglio di avere ben chiare le tue esigenze specifiche, in questo modo, potrai ottenere preventivi personalizzati e valutare quale consulente possa offrire il miglior rapporto qualità-prezzo per il tuo progetto.

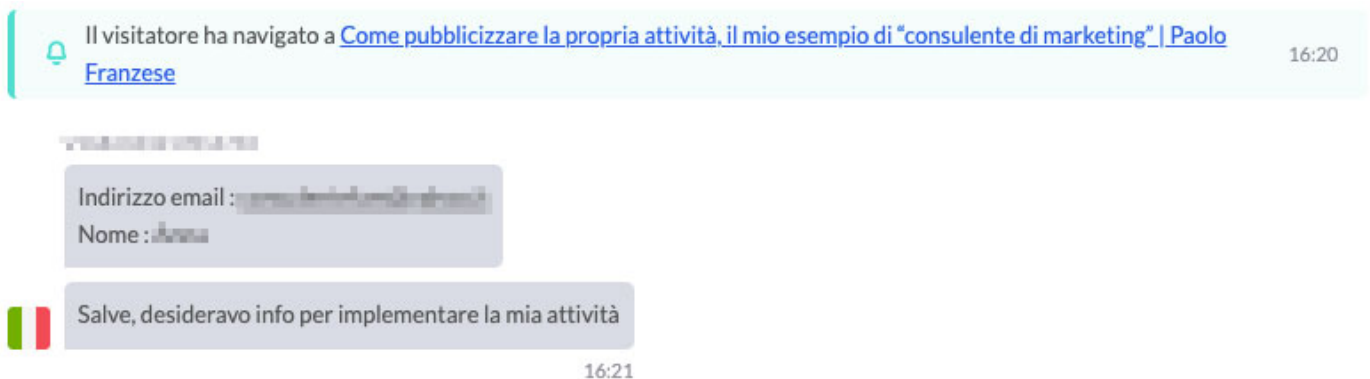
Per darti un'idea approssimativa, gli *onorari orari* dei consulenti di marketing in Italia possono variare da circa **50 a 200 euro** o più a seconda dell'esperienza e della specializzazione del consulente. Tuttavia, è importante tenere presente che questi sono solo valori di riferimento e che i prezzi effettivi possono variare considerevolmente.

Quanto costa un consulente di marketing? Un prezzo che in ogni caso ti sconvolgerà.

Cifre esorbitanti

Un effetto comune quando comunico a un potenziale cliente la mia tariffa oraria (puoi trovarla [qui](#)) è che quest'ultimo mostri inizialmente *esitazione*.

?Esempio: ecco cosa succede quando qualcuno da Google atterra su un mio articolo e poi decide di contattarmi attraverso la chat (puoi trovarla qui in basso a destra ?). Attraverso la chat mi arrivano tante richieste di un mio servizio di consulenza specifico per svariati problemi. Qui uno degli ultimi contatti



Nella richiesta purtroppo *non vengono elencate chiaramente le specifiche e non c'è alcun dettaglio sul progetto*. Non posso certo rispondere limitandomi a indicare la mia tariffa oraria, il cliente che ha chiesto aiuto potrebbe fraintendere e reagire negativamente. Ecco perché ho previsto [questa pagina](#) per fornire una prima *consulenza personalizzata*.

Senza una prima **consulenza personalizzata** qualsiasi cliente potrebbe considerare la cifra da me proposta *esorbitante o ragionevole*. Ma senza avere un quadro completo del lavoro necessario per completare il progetto, si finirà per non avere una *idea chiara* di quale sarà il costo complessivo per il raggiungimento dei propri obiettivi di business.

Quanto costa un consulente di marketing? Ecco perché un mio primo contatto si paga.

Fatturazione oraria o prezzo fisso?

Ora ti racconto cosa succede dopo la mia prima consulenza...

Fatturazione oraria

Se il cliente non è interessato a una stima basata sul progetto, posso suggerirgli la fatturazione oraria, è anche vero che cerco di evitare l'approccio basato sull'orario, sarebbe troppo oneroso, è meglio insistere sulla proposta di consulenza a progetto (o mensile).

Offro al cliente la possibilità di discutere i dettagli del progetto, in modo da poter fornire un prezzo esatto a cui mi impegnerò, devo dirti la verità la maggior parte dei clienti apprezza questa mia trasparenza, in quanto sono già abituati a pagare un prezzo fisso per altri beni e servizi che acquistano.

Prezzo fisso

Quando un cliente mi chiede la tariffa oraria è mio dovere spiegare che preferisco evitare la fatturazione oraria e offrire invece un prezzo fisso (consulenza mensile) per un determinato progetto.

Solitamente, questa proposta viene accolta positivamente dai clienti, a meno che non si tratti di clienti particolari che devono rispettare *processi di appalto* basati sul tasso orario per confrontare le offerte in maniera oggettiva.

Conclusioni

In conclusione, quando un potenziale cliente chiede il mio tasso orario, è meglio evitare di fornire una cifra immediata, è giusto parlarne in una prima consulenza dove mi concentrerò sulla comprensione degli obiettivi del cliente e potrò offrire il corretto prezzo fisso per il progetto in questione.

Questo approccio elimina le reazioni negative legate a tariffe orarie elevate e crea un ambiente di fiducia e collaborazione con il cliente. Alla fine, sia io che il cliente avremo una chiara visione del



costo e dell'obiettivo desiderato, il che favorirà una relazione professionale più efficace e soddisfacente.

Questa la situazione in Italia dove le tariffe dei consulenti di marketing possono variare notevolmente a seconda di diversi fattori individuali. Ci sono tariffe orarie, pacchetti di servizi con prezzo fisso o tariffe predeterminate. È importante valutare le proprie esigenze per ottenere preventivi personalizzati.

A volte la mia tariffa come consulente può sembrare elevata, ma è necessario considerare il lavoro richiesto per raggiungere gli obiettivi di business.

Ora resta a te la scelta tra fatturazione oraria o prezzo fisso, dipende dalle tue preferenze e da come posso aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi di business.

Ti ho fornito tutto quello che ti occorre per scegliere correttamente il tuo **consulente di marketing**, conserva questo articolo e utilizzalo quando hai dei dubbi, se vuoi puoi anche:

- Ascoltarlo;
- Scaricarlo in PDF;
- Condividerlo con chi potrebbe essere interessato;
- Condividerlo con un amico;
- Continuare a seguirmi iscrivendoti ai miei canali.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 12 Giugno 2023