

# **FREELANCE.**

---

**100 CONSIGLI  
PER ARCHITETTI FREELANCE.**

Questa serie di libri è un progetto realizzato da Marketing for Architects in collaborazione con Archiobejts.

Prima edizione italiana: maggio 2020

Prima edizione in inglese: tbd

Testi e grafica: Luca Onniboni

Editore: MfA publishing

Tutti i diritti riservati. La riproduzione, anche parziale, non è consentita salvo esplicito consenso scritto dell'autore.

Disponibile in PDF tramite download su [marketingforarchitects.it](http://marketingforarchitects.it) e [objectsmag.it](http://objectsmag.it)

## **Chi è l'autore**

Luca Onniboni è un consulente, un libero professionista e autore sui alcuni blog e magazine che ha fondato e gestisce.

Laureato nel 2015 in architettura al Politecnico di Milano, fin da subito si è specializzato nel mondo della comunicazione dell'architettura. Oltre a scrivere, oggi è anche consulente di diversi studi di architettura internazionali.

Chi lo conosce sa che ama condividere le sue esperienze e offrire il suo punto di vista alle generazioni più giovani o a tutti coloro che credono nella comunicazione digitale e non solo.

Ha deciso di creare questa serie di mini pubblicazioni per offrire uno strumento da poter utilizzare in modo estemporaneo. La natura - e la stessa struttura del libro - è fatta in modo tale da poter essere consultata in modo semplice e veloce. Senza mai preoccuparsi di perdere il filo.

Vive tra Como, Milano e Monza ed è anche un motociclista, un nuotatore e un aspirante sommelier.



## **Domande o feedback?**

Se hai dubbi o domande su uno o più consigli, oppure se vuoi suggerirne qualcuno tu stesso o se vorresti avere un'altra pubblicazione di questa serie su un argomento diverso, allora scrivici a [luca@marketingforarchitects.it](mailto:luca@marketingforarchitects.it)

## **Guida all'uso**

Il mini libro si compone di tante pagine quanti sono i consigli che contiene. Oltre al numero di riferimento, per ogni pagina ci sarà, come prima cosa, la parola chiave che servirà ad anticipare il tema del consiglio.

Nella parte centrale verrà invece esposto il vero e proprio consiglio, qui vengono anche fatti eventuali esempi o approfondimenti se necessario.

Nella parte inferiore della pagina si cerca di rispondere alla domanda più importante a prescindere dal tipo di consiglio. “Da dove partire?”. Una domanda semplice, sempre opportuna, la cui risposta da degli utili spunti qualora si volesse approfondire.

Ovviamente non si pretende di avere la saggezza assoluta di distribuire certezze e dogmi. Questi consigli non sono fatti per essere seguiti alla lettera, ciecamente e tutti. Probabilmente è impossibile farlo. Servono più che altro ad ispirarti, a far scattare in te delle molle invisibili o a farti aprire gli occhi su temi a cui magari non pensavi, ma che potrebbero tornarti molto utili.

## **Nota introduttiva**

Innanzitutto lasciati dire che sei un eroe.

C'è chi lavora in grandi aziende unendosi a “stormi” di lavoratori attenti mantenere la propria posizione e ad avanzare in piano piano nel corso degli anni, e chi, come te, lotta in prima persona ogni giorno. “Un centimetro alla volta” cit.

I primi coltivano il sogno di altri, e i secondi, i freelance in questo caso, coltivano i propri sogni.

Stare in prima linea è un altro discorso. Tu sei al fronte. Esposto ai pericoli, ma anche alle medaglie.

Questi consigli non ti saranno tutti utili dal primo all'ultimo. Alcuni ti sembreranno anche scontati una volta che li avrai letti, ma credimi, a volte sono proprio i concetti più banali che sottovalutiamo. Pensiamo di averli fatti già nostri tempo fa, ma in verità li ignoriamo sotto la piena luce del giorno.

Poi ci saranno invece quei consigli che sicuramente ti illumineranno e che ti ispireranno a fare di più e meglio.

Nell'insieme avrai molte cose da cui ripartire e su cui riflettere per sviluppare il tuo business.

**Partiamo.**

1.

# **mantenere**

E' più facile mantenere un vecchio cliente che non conquistarne uno nuovo. Concentra le tue energie laddove è più profittevole.

## **Da dove partire?**

Coltiva le relazioni con i clienti attuali. Sorprendili e fai in modo che continuino ad adoperare i tuoi prodotti o servizi.



2.

# contatti

Suddividi i tuoi contatti professionali in quattro categorie: clienti potenziali, clienti reali, clienti fedeli ed ex-clienti.

## **Da dove partire?**

Farlo ti aiuterà nella gestione delle comunicazioni e nel gestire meglio i rapporti.

3.

# specificità

Le persone hanno sempre meno problemi facilmente risolvibili. Occorre fornire servizi specifici o prodotti sempre più particolari e dedicati.

## **Da dove partire?**

La competizione la fuori è molto elevata. Le persone se la sanno cavare da sole in molte cose ormai. Fai capire che il tuo servizio non è possibile riprodurlo facilmente.

4.

# esigenze

Non pensare di soddisfare sempre e solo le esigenze standard dei tuoi clienti. Prova a invitarli a modificare le loro abitudini proponendo innovazioni e migliorie. Senza mai forzarli.

## **Da dove partire?**

Chiediti in cosa potresti offrire un servizio migliore e perchè ne vale la pena. Poi convinci i tuoi clienti.

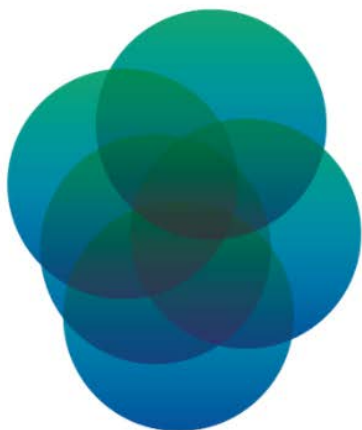
5.

# offerta

Non cercare di offrire servizi per tutti, perchè altrimenti finiranno per essere servizi per nessuno.

## **Da dove partire?**

Trova il tuo target di clienti ideali e offri soluzioni su misura per loro. Questo sarà il tuo valore aggiunto.



## **FREELANCE.**

100 CONSIGLI  
PER ARCHITETTI FREELANCE.

### **[100] Consigli per Architetti Freelance**

- Suddivisi per parola chiave
- Facilmente consultabili
- Indicazioni per approfondire ciascun consiglio

**3.99 € | PDF** 