Il diagramma di Samichlaus

I

IL CLIENTE DESIDERA UN **SITO WEB.**

II

IL CLIENTE CONTATTA IL PROFESSIONISTA E **CHIEDE INFORMAZIONI.**

III

IL PROFESSIONISTA FA UN **PREVENTIVO.**

IV

IL CLIENTE RITIENE IL PREVENTIVO TROPPO ALTO. SI RIVOLGE AD **AMICO / CUGINO / VENDITORE DI FUMO** CHE PROPONE LO STESSO SERVIZIO A COSTO DIMEZZATO.

V

IL SERVIZIO A COSTO DIMEZZATO NON PORTA NESSUN BENEFICIOE ALLA FINE SI RIVELA UN **TOTALE SPRECO DEL DENARO** DEL CLIENTE, PERCHÈ L'AMICO/CUGINO/VENDITORE DI FUMO NON HA LA COMPETENZA NECESSARIA A GENERARE UN VALORE CONCRETO.

VI

IL CLIENTE ROSICA PER UN TEMPO VARIABILE DA UN MESE A UN ANNO.

VII

IL CLIENTE CONTATTA **DI NUOVO IL PROFESSIONISTA** E GLI AFFIDA IL LAVORO.

A

CONCLUSIONE A:
IL PROFESSIONISTA ACCETTA IL LAVORO AL PREZZO ORIGINALE.

B

CONCLUSIONE B:
IL PROFESSIONISTA NEL FRATTEMPO HA MATURATO PIÙ ESPERIENZA E PIÙ COMPETENZE, QUINDI IL PREZZO È AUMENTATO.

ZUAN BRUNETTI WEB CONTENT MANAGER

Graphics by CODE&DESIGN angela reggi