

CHECKLIST GRATUITA · PMI

Le 12 domande da fare a un'agenzia prima di firmare

La checklist che un'agenzia onesta vuole che tu usi. Per PMI che stanno scegliendo con chi lavorare su sito, e-commerce, SEO, AI e comunicazione.

Prima di firmare, leggi qui

Scegliere un'agenzia è una decisione che pesa per anni: tocca il tuo sito, i tuoi dati, il tuo budget e la tua reputazione online. Eppure quasi sempre si decide sulla base del preventivo più basso o della presentazione più brillante.

Noi di Tready confrontiamo spesso i preventivi che le PMI hanno ricevuto altrove, e le cose che fanno la differenza non stanno mai nel prezzo: stanno nelle risposte a poche domande scomode. Le abbiamo raccolte qui. Usale con noi e con chiunque altro tu stia valutando — se un fornitore risponde volentieri, è già un buon segno.

Per ogni domanda trovi: **perché conta**, **cosa dovresti sentirti rispondere** e i **campanelli d'allarme**.

1. Chi lavorerà davvero sul mio progetto e con chi parlo quando c'è un problema?

Perché conta. Dietro molte presentazioni impeccabili il lavoro finisce a freelance rivenduti o a un team che non incontrerai mai.

✓ **Buona risposta:** Nomi e ruoli delle persone, un referente unico, un canale diretto.

⚠ **Campanelli d'allarme:** “Abbiamo un team dedicato” senza volti; l'unico contatto è il commerciale che ti ha venduto il servizio.

2. Come misurate i risultati e ogni quanto me li mostrate?

Perché conta. Senza metriche concordate a monte, a fine mese si discute di sensazioni.

✓ **Buona risposta:** KPI decisi insieme, report leggibile con cadenza fissa, accesso diretto ai tuoi dati (GA4, Search Console).

⚠ **Campanelli d'allarme:** Report fatti solo di “impression” e “copertura” senza collegamento a contatti o vendite; nessun accesso ai dati grezzi.

3. Gli account e i dati (sito, GA4, Search Console, Ads, social) restano di mia proprietà?

Perché conta. È la differenza tra un fornitore e un padrone di casa. Troppe PMI scoprono di non possedere il proprio dominio o il proprio account pubblicitario.

✓ **Buona risposta:** Tutto intestato a te, l'agenzia entra come collaboratore; proprietà messa nero su bianco.

⚠ **Campanelli d'allarme:** Account creati “a nome loro per comodità”; nessuna risposta chiara.

4. Se un domani smettiamo di lavorare insieme, cosa mi resta?

Perché conta. Un buon rapporto si giudica anche da come finisce.

✓ **Buona risposta:** Sito, contenuti e dati esportabili e tuoi; passaggio di consegne ordinato.

⚠ **Campanelli d'allarme:** Sito costruito su una piattaforma proprietaria che non puoi portare via; penali per andartene.

5. Su cosa si basa il preventivo e cosa NON è incluso?

Perché conta. Il prezzo basso spesso nasconde extra ricorrenti (canoni, licenze, ore fuori pacchetto).

✓ **Buona risposta:** Scope dettagliato, distinzione netta tra una tantum e ricorrente, elenco di ciò che è escluso.

⚠ **Campanelli d'allarme:** Una cifra unica senza dettaglio; “quello lo vediamo dopo”.

6. In quanto tempo, realisticamente, vedrò i primi risultati e da cosa dipendono?

Perché conta. La SEO e la reputazione si costruiscono in mesi, non in giorni. Chi promette scorciatoie di solito le paga con penalizzazioni.

✓ **Buona risposta:** Orizzonti onesti (settimane per le campagne a pagamento, mesi per la SEO), con le condizioni che li influenzano.

⚠ **Campanelli d'allarme:** “Prima pagina di Google in 30 giorni”, “10x garantito”. Nessuno può garantirlo.

7. Avete esperienza reale nel mio settore e con aziende della mia dimensione?

Perché conta. Strategie giuste per un e-commerce da milioni di visite possono essere sbagliate per una PMI B2B.

✓ **Buona risposta:** Casi concreti simili al tuo e almeno un cliente che accetta di essere contattato.

⚠ **Campanelli d'allarme:** Solo loghi in home page, nessun caso raccontabile nel dettaglio.

8. Come usate l'AI nel lavoro che mi fatturate e chi ne controlla la qualità?

Perché conta. L'AI è un ottimo strumento e un pessimo autopilota. Contenuti generati in massa e non rivisti sono un rischio per il tuo posizionamento.

✓ **Buona risposta:** Trasparenza su dove entra l'AI, revisione umana sempre, nessun contenuto “scalato” pubblicato a raffica.

⚠ **Campanelli d'allarme:** Volumi di contenuti impossibili per il prezzo; nessuno che sappia dirti chi ha scritto cosa.

9. Chi possiede i contenuti e come garantite che siano originali e a norma?

Perché conta. Testi copiati o immagini senza licenza diventano un problema tuo, non loro.

✓ **Buona risposta:** Proprietà dei contenuti a te, originalità verificata, rispetto di privacy e GDPR.

⚠ **Campanelli d'allarme:** Nessuna garanzia scritta sull'originalità; immagini “prese dal web”.

10. Come comunichiamo e quali tempi di risposta posso aspettarmi?

Perché conta. La maggior parte delle collaborazioni non si rompe sui risultati, ma sul silenzio.

✓ **Buona risposta:** Canali chiari, un tempo di risposta indicativo, una cadenza di aggiornamento definita.

⚠ **Campanelli d'allarme:** Si fanno vivi solo al rinnovo; rispondono a giorni alterni.

11. Il contratto ha vincoli di durata, penali o rinnovi automatici?

Perché conta. È la parte che nessuno legge e che poi pesa di più.

✓ **Buona risposta:** Durata e modalità di recesso chiare, condizioni eque; ti invitano a leggere con calma le clausole (artt. 1341/1342 c.c.).

⚠ **Campanelli d'allarme:** Rinnovo automatico nascosto, penali sproporzionate, fretta di farti firmare.

12. Cosa vi serve DA ME perché il progetto funzioni?

Perché conta. È la domanda-cartina di tornasole. Un progetto riesce solo se anche tu metti tempo, materiali e decisioni.

✓ **Buona risposta:** Ti dicono con onestà cosa serve dalla tua parte (accessi, contenuti, un referente, tempi di feedback).

⚠ **Campanelli d'allarme:** “Pensiamo a tutto noi, tu non devi fare nulla”. Comodo da vendere, raramente vero.

E adesso? Se hai posto queste domande e le risposte ti hanno convinto, sei sulla strada giusta — con noi o con chiunque altro.

Se vuoi un confronto senza impegno sul tuo caso, **prenota una call di 15 minuti**: le stesse 12 domande, applicate alla tua situazione.

→ www.tready.it/contatti · WhatsApp: +39 366 212 0218

Tready Soluzioni Digitali — Agenzia Marketing & Comunicazione per PMI B2B. Fondata nel 2013, sede a Lecco (Via Pietro Nava 27), operativa in tutta Italia. Founder: Luca Malvestiti. P.IVA 04138020138.