
PRO E CONTRO DELL'«HOURLY RATE»



I vantaggi

- Il metodo di pricing basato sull'orario è semplice e può essere adottato da qualsiasi professionista.
- Può rivelarsi utile quando sembra troppo difficile calcolare il valore del servizio.
- È un metodo remunerativo che può funzionare a prescindere da tipologia, complessità o volume di lavoro.
- Rappresenta ancora un benchmark importante per il mercato, perché è un criterio di misurazione della performance



Gli svantaggi

- La tariffa oraria penalizza l'efficienza e la produttività (viene pagata anche la scarsa attività).
 - Crea un conflitto di interesse con la clientela, che in questo modo assume totalmente il rischio.
 - Scoraggia il project management, le deleghe e le comunicazioni con i clienti (che sono percepite come perdite di tempo).
 - Non offre un chiaro riferimento iniziale: cioè prevedibilità e controllo dei costi
-