

Pricing del servizio UAS spraying al cliente agricolo: tre modelli a confronto (€/ha, forfait annuale, spot spraying)

Il dronista contoterzista non vende un drone, vende un servizio. Tre modelli di pricing realmente praticati in Italia 2026 — €/ha per trattamento, forfait annuale a cliente, €/missione spot spraying. Quando ciascuno conviene, come si scrive il contratto, quali clausole essenziali (volume minimo, gestione missioni extra, meteo avverso, chi paga il prodotto), cinque trappole che svuotano il margine, checklist per costruire la propria offerta commerciale.

Pricing del servizio UAS spraying al cliente agricolo: tre modelli a confronto (€/ha, forfait annuale, spot spraying)

Il dronista contoterzista 2026 non vende un drone — vende un servizio professionale. La differenza è sostanziale: vendere un prodotto significa fissare un prezzo unitario e replicarlo; vendere un servizio significa costruire un'offerta articolata, scegliere il modello di pricing più adatto al cliente e al territorio, scrivere un contratto che protegga il margine quando le condizioni esterne (meteo, mercato, normativa) cambiano. La scelta del modello di pricing è una decisione strategica che influenza più variabili: cash flow, fidelizzazione del cliente, barriere all'ingresso del concorrente, capacità di scalare il business.

In Italia nel 2026 sono praticati tre modelli principali — €/ha per trattamento, forfait annuale per cliente, €/missione spot spraying — più una combinazione "portfolio" che mette insieme due o tre modelli per coprire fasce diverse di clienti. Questa guida sistematizza ciascun modello con criteri di scelta, struttura del contratto, vantaggi e svantaggi, esempi numerici, clausole essenziali, e cinque trappole tipiche che ammazzano il margine. È costruita per il dronista in fase di apertura che deve scegliere il proprio modello, e per il dronista consolidato che vuole rivedere il listino in vista della stagione successiva.

Disclaimer: questa guida descrive strutture di pricing e clausole contrattuali dal punto di vista commerciale. Non sostituisce il parere di un commercialista o di un avvocato per la stesura del contratto definitivo. Gli esempi numerici sono illustrativi e usano i range di tariffe nazionali di mercato discussi nell'articolo *Tariffario UAS contoterzista per coltura 2026* — la tariffa applicabile nel vostro territorio va verificata localmente.

01 Le tre leve del pricing UAS contoterzista

Prima di scegliere il modello, vale la pena fissare le tre leve su cui si gioca la negoziazione con il cliente agricolo.

Leva 1 — Prevedibilità del cash flow per il dronista. Modelli più "stagionali" (€/ha ad-hoc) generano fatturato variabile in funzione della domanda, modelli più "contrattuali" (forfait annuale) generano fatturato prevedibile ma vincolato. Più il dronista è in fase di start-up con esposizione finanziaria alta, più conviene il modello prevedibile.

Leva 2 — Fidelizzazione e barriera al concorrente. Il modello €/ha lascia il cliente libero di cambiare dronista anno per anno. Il forfait annuale crea relazione di tre o cinque anni con clausole di rinnovo automatico — un concorrente che voglia entrare deve aspettare la naturale scadenza. Più il territorio è competitivo, più conviene il modello che fidelizza.

Leva 3 — Margine per ettaro. Il modello spot spraying premium ha margini significativamente superiori (in genere +30–50% sul lordo) ma volumi minori. Il modello €/ha standard ha margini medi e volumi medi. Il modello forfait ha margini più compressi ma volumi più stabili. Il dronista che cerca alta marginalità su volumi limitati va sullo spot; chi cerca scala e stabilità va sul forfait.

Conoscere queste tre leve aiuta a scegliere consapevolmente — non per imitare il concorrente.

02 **Modello A — €/ha per trattamento (tariffa standard)**

2.1 Come funziona

Il modello più diffuso e più semplice. Si applica una tariffa di listino, espressa in euro per ettaro-trattamento, al numero di trattamenti effettivamente eseguiti nella stagione.

Formula base: tariffa €/ha × ettari trattati × numero di trattamenti.

Esempio illustrativo: cantina con 8 ettari di vigneto, calendario fitosanitario di 9 trattamenti a stagione, tariffa €90/ha (allineata al range nazionale vigneto €80–110/ha). Fatturato stagione = $8 \times 9 \times 90 = €6.480$.

2.2 Quando conviene

Il modello €/ha è ideale per:

- Dronista in fase di acquisizione clienti: cliente nuovo non vuole impegnarsi su un forfait pluriennale senza prima testare la qualità del servizio. €/ha è il modello "low commitment" che fa entrare il dronista.
- Trattamenti puntuali e irregolari: cliente che fa un solo trattamento all'anno (es. trattamento a calendario tardivo su frutteto) non ha senso impacchettato in forfait.
- Mercati molto frammentati: aree con tanti piccoli clienti (1–3 ettari ciascuno) dove il forfait annuale non sarebbe gestibile amministrativamente.

2.3 Struttura del contratto

Anche il modello "semplice" ha alcuni elementi contrattuali che vanno definiti per iscritto, idealmente in un ordine di servizio firmato prima dell'avvio stagione:

- Tariffa €/ha dichiarata in euro IVA esclusa (chiarire IVA separatamente)
- Calendario indicativo dei trattamenti previsti (la cantina dichiara 9, il frutticoltore 7) — non vincolante ma utile per organizzare le finestre operative
- Modalità di pagamento: tipicamente a 30 giorni data trattamento. Per clienti nuovi: anticipo 30% al primo trattamento
- Chi fornisce il prodotto fitosanitario: il cliente porta il prodotto al dronista, oppure il dronista lo acquista e ricarica mark-up (5–10%)
- Clausola meteo: in caso di rinvio per condizioni meteo avverse, chi paga le ore di stand-by? (tipicamente non si fattura, ma se la trasferta è stata fatta si carica un addizionale di trasferta)
- Distanza dal base operativo: tariffa standard fino a X km, oltre carico €/km

- Tempi di carenza: il dronista trasmette al cliente il momento esatto del trattamento per consentire al cliente di rispettare il tempo di carenza pre-raccolta

2.4 Vantaggi e svantaggi del modello A

Vantaggi	Svantaggi
Trasparente per il cliente (prezzo chiaro, comparazione immediata con altri dronisti)	Espone alla concorrenza puntuale di un dronista che entri con sconto
Allineato all'incidenza reale del lavoro (più trattamenti = più ricavi)	Il dronista non ha visibilità sul fatturato annuo
Semplice da amministrare (no gestione forfait, anticipi, rinnovi)	Stagionalità più marcata del cash flow (mesi senza trattamenti = mesi senza fatturato)
Modello "demo" per costruire fiducia con il cliente nuovo	Difficile difendere il listino quando la concorrenza locale fa pressione al ribasso

03 Modello B — Forfait annuale per cliente

3.1 Come funziona

Il dronista e il cliente firmano un contratto annuale (o pluriennale 2-3 anni) che copre un numero predefinito di trattamenti su una superficie predefinita, con prezzo totale forfettario stabilito a inizio stagione.

Esempio illustrativo: stessa cantina 8 ettari, contratto annuale "fino a 10 trattamenti compresi", prezzo forfettario stagione €6.000. Effettivamente il cliente paga ~7% in meno della tariffa €/ha puntuale ($8 \times 9 \times 90 = €6.480$), che è lo sconto-fidelizzazione per il dronista. In compenso il dronista ha cash flow prevedibile e barriera all'ingresso del concorrente.

3.2 Quando conviene

- Cliente strutturato e ricorrente (cantina, cooperativa OP, grande azienda agricola) con calendario fitosanitario stabile anno su anno
- Dronista consolidato che vuole stabilizzare il fatturato e ridurre l'esposizione ai concorrenti
- Territori molto competitivi dove più dronisti si contendono lo stesso parco clienti — il forfait fidelizza

- Cliente che vuole "non pensarci": l'agricoltore strutturato apprezza il modello "pago una volta, il dronista pensa a tutto"

3.3 Struttura del contratto

Il contratto forfait richiede più attenzione contrattuale del modello €/ha. Elementi essenziali:

- Prezzo forfettario annuo in euro IVA esclusa
- Modalità di pagamento: tipicamente 30% all'avvio stagione (febbraio-marzo), 40% a metà stagione (maggio-giugno), 30% a saldo (settembre-ottobre)
- Volume massimo compreso: numero di trattamenti compresi (es. "fino a 10 trattamenti su 8 ettari") e tariffa per trattamenti aggiuntivi (es. "+€700 per trattamento extra oltre il decimo")
- Volume minimo garantito (importante!): il cliente garantisce un minimo di trattamenti annui anche se ne servono meno (es. "minimo 7 trattamenti pagati anche se ne servono solo 5"). Questo protegge il dronista da clienti che riducono le superfici o cambiano calendario fitosanitario in corso d'anno
- Aggiornamento annuale del prezzo: clausola di indicizzazione all'indice ISTAT prezzi alla produzione + revisione facoltativa annuale (in pratica: il prezzo cresce 2-4% all'anno per coprire l'inflazione costi del dronista)
- Clausola di rinnovo automatico: se nessuna delle parti recede entro 60 giorni dalla scadenza, il contratto si rinnova automaticamente per la stagione successiva
- Clausola di forza maggiore: cosa succede se eventi straordinari (es. calamità naturale, pandemia, normativa che cambia drasticamente) rendono impossibile eseguire i trattamenti

3.4 Vantaggi e svantaggi del modello B

Vantaggi	Svantaggi
Cash flow prevedibile (anticipo 30% in apertura stagione)	Rischio di volume: se il cliente richiede più trattamenti del previsto e la clausola non è ben scritta, il margine si erode
Fidelizzazione del cliente (3-5 anni di rinnovo tipici), riduce costi di acquisizione	Rigidità: costi del dronista che crescono in stagione non si possono riprezzare a metà contratto
Barriera all'ingresso del concorrente locale (cliente "chiuso" per la durata del contratto)	Amministrazione più complessa (gestione anticipi, fatture parziali, conguagli, rinnovi)
Riduzione del rischio insoluto (l'anticipo copre i primi costi vivi)	Sconto strutturale del 5-10% sul €/ha puntuale (sconto-fidelizzazione)

04 **Modello C — €/missione spot spraying**

4.1 Come funziona

Modello premium per trattamenti mirati su zone specifiche anziché su tutto l'appezzamento. Il dronista prepara una mappa di prescrizione (con drone scout RGB o multispettrale) che identifica solo le aree con problema fitosanitario, poi esegue il trattamento solo lì. La tariffa non è €/ha ma €/missione (forfettario per intervento), o talvolta €/ha-effettivamente-trattato con un minimo di chiamata.

Esempio illustrativo: vigneto di 15 ettari, focolaio di oidio identificato su 2,3 ettari netti. Missione spot spraying: preparazione mappa di prescrizione (1-2 ore di volo scout + analisi), trattamento mirato delle aree identificate, report fotografico al cliente. Tariffa missione €350 forfettari. Sul lordo è ~€140/ha-effettivamente-trattato, premium di ~50% rispetto a una tariffa blanket vigneto €90/ha.

4.2 Quando conviene

- Cliente sofisticato e tecnicamente avanzato (cantine di alta gamma, frutticoltori con agronomo interno) che capiscono il valore del trattamento mirato
- Coltivazioni di alto valore: dove un singolo intervento mal fatto può perdere migliaia di euro di prodotto (vino DOCG, frutta di IV gamma, ortaggi bio)
- Trattamenti correttivi puntuali in mezzo a una stagione altrimenti blanket — il cliente standard può combinare blanket spraying (modello €/ha) con interventi spot di emergenza (modello €/missione)
- Dronista tecnicamente avanzato con drone scout, software di mapping, capacità di lettura agronomica delle immagini

4.3 Prerequisiti tecnici

A differenza dei modelli A e B, il modello spot spraying richiede investimento aggiuntivo:

- Drone scout (DJI Mavic 3M Multispectral o equivalente, ~€5.000)
- Software di analisi (DJI Terra Pro o equivalente, ~€500-1.500/anno)
- Tempo di preparazione maggiore: 2-3 ore per la preparazione mappa di prescrizione su un vigneto medio — va fatturato come parte della missione
- Competenza agronomica per leggere correttamente le immagini multispettrali e tradurle in mappa di trattamento (qui spesso interviene un agronomo esterno come consulente, oppure il dronista stesso se ha formazione agronoma)

4.4 Vantaggi e svantaggi del modello C

Vantaggi	Svantaggi
Margini molto alti (premium 30–50% sul lordo vs tariffa blanket)	Volumi più bassi (il singolo cliente chiede 2–4 missioni spot all'anno, non 10)
Riduzione 60–80% del volume di prodotto applicato — premio di sostenibilità che il cliente può valorizzare in comunicazione	Investimento iniziale aggiuntivo per drone scout + software + formazione
Posizionamento "alto valore" del dronista nel territorio (reputazione tecnico avanzato)	Mercato di nicchia: funziona solo con clienti tecnicamente preparati che capiscono il valore
Compatibilità con vincoli di etichetta SPe stringenti (trattamento mirato più facile da giustificare al controllo)	Tempi più lunghi tra approccio e chiusura contratto (cliente da "educare" al modello prima di firmare)

05 Mix di portfolio — combinare i tre modelli

Il dronista consolidato raramente usa un solo modello: combina i tre per coprire fasce diverse di clienti e diversificare il rischio commerciale.

Configurazione portfolio tipica:

- 40% del fatturato dal modello €/ha (clienti nuovi in fase di acquisizione, clienti piccoli/medi non strutturati, missioni ad-hoc)
- 45% del fatturato da forfait annuali (clienti strutturati ricorrenti — la base stabile del business)
- 15% del fatturato da spot spraying premium (clienti di alta gamma, missioni correttive, posizionamento di reputazione)

Questa distribuzione genera:

- Stabilità di cash flow (forfait annuali coprono OPEX fissi)
- Margine medio elevato (lo spot premium tira su il margine medio)
- Resilienza (perdita di un singolo cliente non distrugge il business)

Configurazione monomodello vs portfolio:

- Modello A puro (€/ha): adatto al lone-wolf in fase di start-up, prima dei 18 mesi di attività

- Modello B puro (forfait): difficile in pratica perché significa avere solo grandi clienti — non si parte mai così
 - Portfolio mix: la naturale evoluzione di chi opera da 2–3 stagioni in poi
-

06 Componenti contrattuali da definire sempre

Indipendentemente dal modello scelto, sei elementi vanno sempre scritti nel contratto per evitare contenziosi.

1. Oggetto del servizio — descrizione precisa di cosa fa il dronista (esecuzione del trattamento secondo etichetta + tracciato GPS + scheda di trattamento per QdCA del cliente) e cosa NON fa (il dronista non è il consulente agronomo che decide il prodotto da applicare, salvo accordo specifico).
 2. Chi fornisce il prodotto fitosanitario — opzione "cliente porta": il cliente acquista il prodotto, il dronista esegue il volo. Opzione "dronista acquista": il dronista compra a nome cliente, applica il mark-up del 5–10% sul prezzo di acquisto. Opzione mista possibile.
 3. Responsabilità in caso di danno alla coltura — limitate alla negligenza del dronista (volo errato, taratura ugelli sbagliata). Esclusi danni da prodotto inadeguato (responsabilità di chi ha scelto il prodotto). Assicurazione RC professionale UAS obbligatoria, massimale dichiarato esplicitamente.
 4. Gestione meteo avversa — definire: vento massimo per il volo (di norma 3 m/s al canopy come prescritto dal PAN), pioggia prevista entro 6 ore, temperatura minima/massima per applicazione. In caso di rinvio si fattura solo la trasferta (se effettuata) o nulla.
 5. Tempo di carenza — il dronista comunica al cliente la data e ora esatta del trattamento (necessario per il rispetto del tempo di carenza pre-raccolta dichiarato in etichetta). Comunicazione idealmente via PEC o messaggio tracciabile.
 6. Privacy e immagini — se il dronista cattura immagini del campo (per documentazione, mapping, scheda di trattamento), specificare nel contratto il regime di proprietà e di utilizzo (es. il dronista può utilizzare immagini anonimizzate per marketing aziendale, il cliente le può richiedere tutte in qualsiasi momento). Articolo correlato: DPIA per drone in Italia.
-

07 Negoziazione e gestione del cliente

7.1 Sconto pluriennale, sempre vincolato a volume minimo

La richiesta classica del cliente sofisticato: "se firmo 3 anni mi fai 15% di sconto". Risposta corretta: "Sì, ma vincoliamo un volume minimo di ettari-trattamento all'anno (es. 250 ha-tratt./anno)". Senza vincolo di volume lo sconto pluriennale è la trappola n.4 di BB#008 — il cliente porta metà delle superfici al concorrente più economico e tu hai bloccato la tariffa per 3 anni senza garanzia di fatturato.

7.2 Aggiornamento listino annuale

Pratica indispensabile per non vedere il margine erodersi dall'inflazione dei costi operativi (carburante, batterie, manutenzione, assicurazione). Tariffa aggiornata a gennaio, comunicata esplicitamente al cliente per iscritto a dicembre (per consentirgli di rivedere il budget). Tipico aggiornamento: 2-4% in linea con ISTAT prezzi alla produzione.

7.3 Anticipo per clienti nuovi

Per ogni cliente nuovo, anticipo 30% al primo trattamento o all'avvio stagione. Riduce il rischio insoluto e qualifica il cliente — chi non vuole pagare anticipo è statisticamente più a rischio di insoluto.

7.4 Modalità di fatturazione

Fattura emessa entro 7 giorni dall'esecuzione del trattamento (modello A €/ha) o entro 7 giorni dalle date concordate (modello B forfait). Pagamento a 30 giorni data fattura. Per regime forfettario: niente IVA (regime sostitutivo); per regime ordinario o srl: IVA 22% applicata.

7.5 Gestione del cliente che non paga

Sollecito scritto a 30 giorni dalla scadenza, sollecito formale a 60 giorni, segnalazione a sistema di credit reporting agricolo (es. CRIBIS) a 90 giorni, eventuale cessione del credito a factor (per importi sopra €5K) a 120 giorni. Per importi piccoli (sotto €1K) spesso non vale la pena il recupero giudiziale — meglio scrivere off e non lavorare più con quel cliente.

08 Cinque trappole specifiche del pricing

Trappola 1 — Modello forfait senza volume minimo garantito

Trattata sopra. Il cliente "riduce le superfici" o "cambia calendario fitosanitario" durante la stagione, il dronista esegue meno trattamenti del previsto e si trova con margine compresso (il forfait è già stato scontato del 5–10% in fase di firma). Mitigation: clausola volume minimo annuo nel contratto.

Trappola 2 — Spot spraying senza investimento in scout

Modello spot spraying senza drone scout + software di analisi non funziona: si trasforma in un €/ha più caro senza giustificazione tecnica al cliente. Cliente capisce che lo stai facendo "a occhio" e perde fiducia. Mitigation: investire in drone scout + software prima di proporre il modello, oppure non proporlo.

Trappola 3 — Listino "calcolato all'indietro" partendo da quello del concorrente

Errore tipico del dronista in apertura: vede che il concorrente locale chiede €85/ha e fissa il proprio listino a €80/ha senza calcolare il proprio cost breakdown. Se i propri costi operativi sono diversi (perché ha più chilometri da fare, perché ha meno volume, perché ha un drone diverso), il listino "competitivo" potrebbe avere margine insufficiente. Mitigation: calcolare il proprio listino partendo da costo missione + margine target (vedi BB#008 sez. cost breakdown), poi confrontare con il concorrente — non il contrario.

Trappola 4 — Mancata gestione delle missioni extra in forfait

Il forfait dice "fino a 10 trattamenti compresi" ma la clausola per il trattamento extra n.11 non è chiara. Il cliente chiede l'extra e tu lo fai senza fatturare, "perché è in fondo a stagione e poi rinnovamo l'anno prossimo". Errore: anno prossimo il cliente pretende lo stesso comportamento, e il margine cala. Mitigation: clausola esplicita "ogni trattamento extra oltre il decimo: €X" — fatturato sempre, anche se è il primo anno.

Trappola 5 — Cliente che chiede prezzo "tutto incluso prodotto"

Il cliente "non specializzato" chiede "fammi un prezzo tutto incluso, anche il prodotto fitosanitario". Sembra semplificante. Pericolo: i prezzi dei fitosanitari fluttuano molto (10–30% anno su anno per molti principi attivi), e se firmi un forfait "tutto incluso" sei esposto a quel rischio. Mitigation: o tieni cliente separato dalla parte prodotto ("io fornisco il volo, tu compri il prodotto"), oppure fattori il rischio mettendo un mark-up del 10–15% sul prodotto (non 5–10%).

1. Calcolare il cost breakdown della missione tipo per ogni coltura — usare il template di BB#008 sez. cost breakdown.
 2. Fissare margine target lordo: minimo 60% per sopravvivere a OPEX + tasse + crescita.
 3. Costruire il listino €/ha (modello A) per ciascuna coltura — verificare con i range nazionali e con il benchmark di 2–3 colleghi locali.
 4. Costruire il template forfait (modello B) per cantina/frutteto/oliveto tipo del proprio territorio — includendo volume minimo, volume massimo, gestione missioni extra, rinnovo automatico, indicizzazione ISTAT.
 5. Decidere se proporre spot spraying (modello C) — richiede investimento in drone scout. Se sì, costruire missione tipo con prezzo forfettario.
 6. Scrivere le 6 clausole standard (oggetto, prodotto, responsabilità danni, meteo, tempo di carenza, privacy immagini) — far validare da un commercialista o avvocato.
 7. Decidere il portfolio mix target (es. 40/45/15 sui tre modelli) e calibrare le proposte commerciali in funzione del profilo del cliente.
 8. Costruire un sito web e brochure commerciale che presentino chiaramente i tre modelli — il cliente sofisticato sceglie da solo prima ancora di parlare con voi.
-

10 Come Nimer aiuta nella costruzione dell'offerta

Nimer non firma contratti per i dronisti. Aiuta il dronista in fase di apertura o di consolidamento a strutturare la propria offerta commerciale in modo professionale e coerente con il mercato.

- Template contratti per modello A (€/ha), B (forfait annuale), C (spot spraying) — costruiti con strutturazione legale base, da personalizzare e far validare dal proprio commercialista o avvocato.
- Calcolatore cost breakdown che parte dai costi operativi reali del dronista e suggerisce la tariffa minima sostenibile per ciascun modello.
- Workflow di pre-vendita: brochure commerciale, sito web vetrina, scheda preventivo standard, scheda di trattamento per QdCA del cliente.
- Newsletter Nimer con aggiornamenti sull'evoluzione dei modelli di pricing nel mercato italiano e europeo, in coordinato con la pubblicazione del DM attuativo art. 13-bis.

Articoli correlati:

- [ROI drone agricolo 2026 — 3 fattorie tipo](#)
- [Quanto costa avviare un servizio UAS contoterzista](#)
- [Tariffario UAS contoterzista per coltura 2026](#)
- [DPIA per drone in Italia](#)
- [Assicurazione UAS commerciale](#)

11 Bibliografia

Fonti normative

- D.Lgs. 14 agosto 2012 n. 150 + L. 182/2025 (sperimentazione triennale UAS).
- DM 22 gennaio 2014 PAN — Piano d'Azione Nazionale per l'uso sostenibile dei prodotti fitosanitari.
- Codice Civile, artt. 1559–1570 (somministrazione e contratti di servizio continuativi).
- Codice Civile, art. 1456 (clausola risolutiva espressa) e art. 1467 (eccessiva onerosità sopravvenuta).
- Reg. UE 2016/679 (GDPR) — per la gestione delle immagini catturate durante il servizio.

Fonti di benchmark di mercato

- DroneFarm.it, ferrarafestival.it: stime tariffe contoterzismo 2026 per coltura.
- Webinar Skylio 2026: capacità operative T100 per coltura.
- DJI Agriculture Report 2024–2025: differenziale drone vs trattore (alla base della giustificazione delle tariffe al cliente).
- AgroNotizie Image Line Network: monitoraggio mercato UAS Italia 2024–2026.

Articoli correlati nella serie

- [BB#001 — ROI del drone agricolo nel 2026: tre fattorie tipo a confronto](#)
- [BB#002 — Mappa incentivi 2026 per drone agricolo](#)
- [BB#004 — Quanto costa avviare un servizio UAS spraying contoterzista](#)
- [BB#008 — Tariffario UAS contoterzista per coltura 2026](#)
- [CB#005 — Impresa agricola o servizi UAS — il discrimine fiscale dell'art. 2135 c.c.](#)
- [CB#007 — DPIA per drone in Italia](#)
- [CB#012 — Assicurazione UAS commerciale in Italia](#)