

Dieci osservazioni sulle pagine italiane di *Herzberg Landtechnik*

Lette come le leggerebbe un concessionario italiano di macchine agricole che cerca un fornitore e ha aperto il sito per la prima volta. Per ogni punto: la frase com'è pubblicata oggi, cosa ne ricava chi compra, e come la scriveremmo.

PAGINE LETTE	LINGUA	CONSEGNA	COSTO
Home, Azienda, Prodotti, Contatti	Italiano	48 ore	39 €, scalati dal primo lavoro

QUELLO CHE COSTA CONTATTI

- 01

PRODOTTI · CATALOGO SCARICABILE

La pagina prodotti è in italiano, ma il pulsante Scarica il catalogo apre un PDF interamente in tedesco.

È il punto più caro di tutti. Chi scarica il catalogo ha già deciso di valutarvi: è il clic più vicino all'ordine. Trovare venti pagine in una lingua che non legge lo riporta al punto di partenza, e il catalogo che apre dopo è quello di un concorrente italiano.

COME LO SISTEMEREMMO

Il catalogo intero è un lavoro a sé. Nel frattempo, una scheda di due pagine in italiano sui tre modelli più venduti, scaricabile subito, tiene in casa chi sta valutando.

COSTA CONTATTI · PRIORITÀ 1

02

HOME · PRIMA VOCE DEL MENU

La prima voce del menu italiano è Casa.

È la prima parola che si legge sul sito, e in italiano «Casa» non è mai stata una voce di menu: la traduzione automatica ha reso Home come si rende una stanza. Chi sta valutando una macchina da decine di migliaia di euro registra quel dettaglio e comincia a chiedersi quanto siano presidiate le altre cose — i ricambi, per esempio.

COME LO SISTEMEREMMO

Home. È una parola che in Italia si lascia in inglese, come fanno tutti i costruttori italiani.

COSTA CONTATTI · PRIORITÀ 2

03

HOME · PRIMO PARAGRAFO

Azienda familiare dal 1963, da sempre sinonimo di qualità e affidabilità nel settore delle macchine agricole.

L'italiano è corretto, e non è questo il problema: è che in quella frase non c'è un solo dato che si possa verificare. La stessa riga potrebbe stare sul sito di chiunque, e infatti ci sta. Un concessionario che deve decidere se tenervi in listino non impara niente.

COME LO SISTEMEREMMO

Costruiamo trincia e rimorchi dal 1963. Larghezze di lavoro da 1,60 a 3,20 m, portate fino a 14 t, telai zincati a caldo. Consegna media 20 giorni lavorativi, ricambi a magazzino per dieci anni dalla fine produzione.

COSTA CONTATTI · PRIORITÀ 3

04 PRODOTTI · DATI TECNICI

Nelle tabelle restano il formato tedesco dei numeri e alcune unità non convertite: 1.250,5 kg scritto come 1,250.5 kg, e le misure degli attacchi indicate in Zoll.

Un numero scritto con il separatore sbagliato non è un dettaglio grafico: si legge come un altro numero. E «Zoll» in una tabella italiana costringe chi legge a cercare cosa significa — cioè a fermarsi proprio mentre stava confrontando due macchine.

COME LO SISTEMEREMMO

Separatori italiani in tutta la tabella e pollici scritti come si scrivono qui: 1.250,5 kg · attacco 1" 3/8 · 540 giri/min.

COSTA CONTATTI · PRIORITÀ 4

05 RIVENDITORI · PAGINA «DOVE SIAMO DISTRIBUITI»

L'elenco dei paesi con distributore comprende Austria, Svizzera, Francia, Polonia e Repubblica Ceca. L'Italia non c'è. Due righe più sotto, la stessa pagina annuncia la presenza a una fiera italiana.

Chi legge capisce due cose insieme: che venite in Italia a cercare clienti, e che in Italia non avete ancora nessuno. La seconda non è un problema — anzi, per un concessionario è un'opportunità — ma detta così sembra una dimenticanza, e le dimenticanze spaventano chi deve vendere assistenza.

COME LO SISTEMEREMMO

Una riga che trasforma il vuoto in un invito: «In Italia stiamo selezionando i concessionari per le regioni del Nord.

Se siete interessati, scriveteci: rispondiamo entro un giorno lavorativo.»

COSTA CONTATTI · PRIORITÀ 5

QUELLO CHE INCIDE SULLA FIDUCIA, NON SUL PRIMO CONTATTO

06 CONTATTI · ORARI DI APERTURA

Lunedì – Giovedì, 8:00 – 17:00 · Venerdì, 8:00 – 13:00

Mancano tre accenti. Nessuno vi scriverà per dirvelo, ma chiunque li vede capisce che quella pagina non l'ha mai riletta un italiano — e si porta dietro il dubbio anche quando legge i dati tecnici.

COME LO SISTEMEREMMO

Da lunedì a giovedì, 8:00 – 17:00. Venerdì, 8:00 – 13:00.

FIDUCIA

07 AZIENDA · ORDINE DELLE INFORMAZIONI

La pagina si apre con tre paragrafi sulla storia della famiglia e sul fondatore. I dati di produzione — stabilimento, capacità, controlli — arrivano in fondo.

In Germania quell'ordine funziona, perché chi legge l'azienda spesso la conosce già. In Italia quella pagina la apre uno che non vi ha mai sentiti nominare e decide in venti secondi se andare avanti. La storia gli interessa, ma dopo: prima vuole sapere se siete in grado di fornirlo.

COME LO SISTEMEREMMO

Si capovolge: i fatti sopra, la storia sotto, dove diventa la conferma di una scelta già fatta invece della richiesta di un atto di fiducia.

FIDUCIA

08 CONTATTI · MODULO

Il modulo è tradotto a metà: i campi dicono Nome e Email, ma il campo grande resta Nachricht e il pulsante Absenden.

È l'ultimo metro prima del contatto, ed è quello lasciato scoperto. Chi è arrivato fin lì aveva deciso di scrivervi: trovare due parole tedesche proprio nel punto in cui deve agire è il momento peggiore per far venire un dubbio.

COME LO SISTEMEREMMO

Messaggio e Invia. Sono due parole, e stanno dove si decide.

FIDUCIA

In fondo alla pagina italiana restano **Impressum** e **Datenschutz**, e il banner dei cookie compare in tedesco.

Il banner è la prima cosa che si vede, prima ancora del sito. Comparire in tedesco a chi ha scelto l'italiano dice, nel primo secondo, che la versione italiana è un accessorio. Impressum poi in Italia non significa niente: la pagina corrispondente si chiama Note legali.

COME LO SISTEMEREMMO

Note legali, Privacy, e il banner nella lingua scelta. È lavoro da poco che si vede da subito.

FIDUCIA

La pagina assistenza esiste, spiega la garanzia e non dice in nessun punto chi risponde in Italia, in che lingua, e in quanto tempo arriva un ricambio.

È la domanda che un concessionario italiano fa sempre, e di solito è l'ultima prima di firmare. Non trovarla scritta non lo ferma, ma lo costringe a chiedere — e mentre chiede guarda anche altrove.

COME LO SISTEMEREMMO

Tre righe con quello che già fate: chi è il referente per l'Italia, in che lingua risponde, e i tempi medi di consegna dei ricambi a magazzino. Se il dato è buono, è un argomento di vendita; se è scomodo, è meglio saperlo scritto da voi che scoperto dopo.

FIDUCIA

Cosa faremmo per primo, se toccasse a noi

I punti 1 e 3 valgono più degli altri otto messi insieme: il catalogo che si apre in italiano e la prima frase della home sono le due cose che un compratore incontra prima di decidere se restare. Sistemate quelle, le altre diventano rifiniture.

I punti 2, 6 e 8 si correggono in mezza giornata e non richiedono noi: sono sei parole in tutto, e stanno nei punti più visti del sito.

IL PASSO MINIMO

Una scheda in italiano sui tre modelli più venduti (punto 1)

Prima lettura già pagata -39 €

Totale 101 €

TUTTO QUELLO CHE ABBIAMO ELENCATO

Tre schede prodotto in italiano 420 €

Pagina di presentazione riscritta 180 €

Prima lettura già pagata -39 €

Totale 561 €

Prezzi di listino, una revisione compresa. Consegna in cinque giorni lavorativi per la scheda singola, otto per il pacchetto, dalla consegna dei materiali. Nessun obbligo: questo documento resta utile anche se decidete di fare tutto in casa.