

Dieci osservazioni sulle pagine inglesi di *Vianova Oleodinamica*

Lette come le leggerebbe un responsabile acquisti tedesco che cerca un fornitore di centraline oleodinamiche 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, Company, Products, Contact	Inglese	48 ore	39 €, scalati dal primo lavoro

QUELLO CHE COSTA CONTATTI

- 01 PRODUCTS · CATALOGO SCARICABILE

*La pagina prodotti è in inglese, ma il pulsante **Download catalogue** apre un PDF interamente in italiano.*

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

COME LO SISTEMEREMMO

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

COSTA CONTATTI · PRIORITÀ 1
- 02 HOME · PRIMO PARAGRAFO

Leading company in the sector, always synonymous with quality and reliability.

L'inglese è corretto, e non è questo il problema: è che in quella frase non c'è un solo dato che si possa verificare. Chi compra una centralina la legge e non impara niente sull'azienda — la stessa frase potrebbe stare sul sito di chiunque, e infatti ci sta.

COME LO SISTEMEREMMO

We build hydraulic power units from 0.75 to 45 kW, in batches from 5 pieces, with a documented working pressure up to 250 bar. Average lead time: 15 working days.

COSTA CONTATTI · PRIORITÀ 2
- 03 HOME · TITOLO DELLA SCHEDA DEL BROWSER

*Il titolo della pagina inglese è rimasto **Vianova Oleodinamica - Centraline oleodinamiche e banchi prova**.*

È la riga che compare su Google prima che qualcuno decida se cliccare, e nella linguetta del browser mentre confronta sei fornitori aperti insieme. Qui si perdono contatti prima ancora che arrivino sul sito: non è una questione di forma, è la vetrina.

COME LO SISTEMEREMMO

Hydraulic power units and test benches — Vianova Oleodinamica, Italy

COSTA CONTATTI · PRIORITÀ 3
- 04 PRODUCTS · DATI TECNICI

*Le tolleranze sono scritte **0,02 mm** e le portate **12,5 l/min**, con la virgola decimale.*

Un lettore inglese o tedesco legge la virgola come separatore delle migliaia: 0,02 diventa ambiguo e 12,5 sembra un refuso. Su un dato tecnico l'ambiguità non fa sorridere, fa scrivere una email di chiarimento — o, più spesso, chiudere la pagina.

COME LO SISTEMEREMMO

0.02 mm · 12.5 l/min, con il punto decimale, e le unità scritte per esteso alla prima occorrenza.

COSTA CONTATTI · PRIORITÀ 4

05 PRODUCTS · ASSISTENZA

Spare parts always available.

Sui macchinari è la promessa che pesa di più, ed è lasciata senza numeri. «Sempre disponibili» da dove, e in quanti giorni? Chi ha una linea ferma non compra una assicurazione: compra un tempo di consegna.

COME LO SISTEMEREMMO

Spare parts shipped from our Modena warehouse within 48 hours, for every unit built since 2010.

COSTA CONTATTI · PRIORITÀ 5

QUELLO CHE INCIDE SULLA FIDUCIA, NON SUL PRIMO CONTATTO

06 COMPANY · CERTIFICAZIONI

Certified company UNI EN ISO 9001.

Due cose insieme: l'ordine delle parole non è inglese, e soprattutto mancano l'ente e il numero. UNI è la sigla italiana e all'estero non dice nulla. Un buyer che prende sul serio la certificazione va a verificarla, e senza numero non può.

COME LO SISTEMEREMMO

Quality management system certified to ISO 9001:2015 — certificate no. 12345-A, issued by [ente], valid to March 2028.

FIDUCIA

07 COMPANY · PRESENTAZIONE

Our young and dynamic team works with passion every day.

In italiano «giovane e dinamico» è un complimento. In inglese commerciale, per chi deve affidare a un fornitore una commessa pluriennale, suona come poca esperienza e poca continuità. Qui la traduzione letterale non sbaglia una parola e ribalta il messaggio.

COME LO SISTEMEREMMO

Family-run since 1978, now in its second generation: the same three engineers have followed our export customers for over a decade.

FIDUCIA

08 COMPANY · ORDINE DELLE INFORMAZIONI

La pagina racconta la storia dal 1978 in ordine cronologico. Cosa producete, per quali settori e in quanto tempo consegnate compare al quinto paragrafo.

Non è un problema di lingua ma di ordine, ed è il più facile da risolvere: spesso riscrivere una pagina vuol dire soltanto capovolgerla. Il buyer legge i primi tre paragrafi; la storia la apprezza dopo, se è arrivato fin lì.

COME LO SISTEMEREMMO

Prima cosa fate e per chi, poi i numeri che vi qualificano, poi la storia — che a quel punto diventa una garanzia di continuità invece di un preambolo.

FIDUCIA

09 PRODUCTS · GAMMA

We are able to satisfy every request of the customer.

In un acquisto tecnico «tutto» si legge come «niente di preciso»: chi cerca una centralina da 30 kW non trova conferma di poterla avere. La frase nasce per assicurare e ottiene l'effetto opposto, perché toglie i confini invece di darli.

COME LO SISTEMEREMMO

Standard range from 0.75 to 45 kW. Custom units up to 90 kW on request, from your specification or ours.

FIDUCIA

L'unico invito all'azione è **Contact us for a quote**, e il modulo chiede undici campi obbligatori fra cui partita IVA e numero di telefono.

Chi guarda fornitori alle sei di sera da Stoccarda non è pronto a chiedere un preventivo: vuole una scheda tecnica da mettere nella cartella insieme alle altre. Undici campi per una prima occhiata sono un cancello, e chi lo trova chiuso non torna.

COME LO SISTEMEREMMO

Un secondo invito accanto al primo — scarica la scheda tecnica — che chieda solo l'indirizzo email. Il preventivo resta, ma dopo.

FIDUCIA

Cosa faremmo per primo, se toccasse a noi

I punti 1 e 2 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 3 e 4 si correggono in mezza giornata e non richiedono noi: bastano il titolo della pagina e i punti decimali al posto delle virgole.

IL PASSO MINIMO

Una scheda in inglese sui tre prodotti più venduti (punto 1)

Prima lettura già pagata -39 €

Totale 101 €

TUTTO QUELLO CHE ABBIAMO ELENcato

Tre schede prodotto in inglese 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.