Testi tecnici B2B

dalla frase generica al criterio di scelta

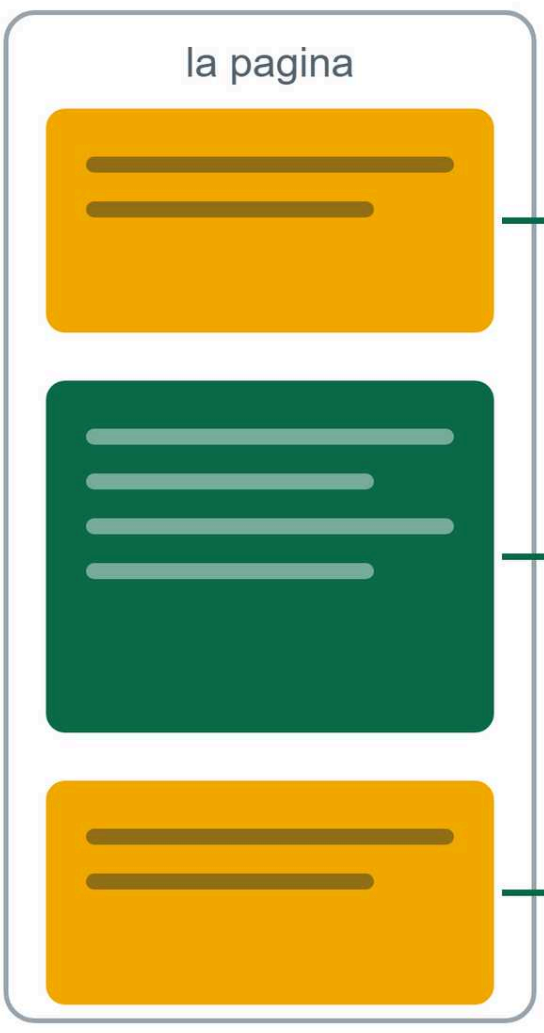
Aiutare chi compra a scegliere, o a scartare in tempo

1 Frasi generiche riscritte in modo verificabile

Prima	Dopo, se confermato
«Qualità senza compromessi»	**«Il rapporto di collaudo accompagna la fornitura»**
«Una soluzione per ogni esigenza»	**«Inviaci il disegno per valutare la lavorazione»**
«Manutenzione semplice»	**«Il manuale descrive l’accesso al componente da sostituire»**

Si pubblicano solo se l’azienda conferma
ciò che offrono e rende disponibili le informazioni

2 Il tono cambia lungo la pagina



Titolo e apertura
tono commerciale: destinatario, applicazione e motivo per proseguire

Compatibilità, requisiti, prestazioni, controlli
qui prevalgono dati e condizioni d’impiego

Invito finale
un’azione che l’azienda può gestire, come valutare un disegno

Il limite decisivo sta accanto alla promessa
mai nascosto in una nota a fondo pagina

3 Esempio: una pompa per liquido abrasivo a 80 °C

La richiesta
trasferire un liquido **abrasivo a 80 °C**

≠

La scheda
fluidi non abrasivi fino a 80 °C

limite inventato per l’esempio

Per valutare servono anche
composizione del fluido, temperature, particelle, portata e dati dell’impianto

Un dato mancante
si chiede un chiarimento al cliente

Incompatibilità accertata
si scarta il modello senza aspettare il contatto

La temperatura, da sola, non basta
il limite resta vicino ai gradi, così si vede subito

Fonte: esempi costruiti nell’articolo, senza marche né modelli

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Testi tecnici B2B: come aiutare chi compra a scegliere
https://www.klc.it/blog/contenuti/copywriting-tecnico-b2b/