Digital PR B2B

articoli e citazioni dalle riviste di settore

Che cosa proporre, quali prove preparare, come valutare

1 Notizia, contributo o spazio pagato

Che cosa porti alla rivista?

Comunicato	Digital PR	Spazio pagato
una notizia aziendale già definita: che cosa, quando, per chi conta	tema, fonti, testate adatte, proposta e gestione delle richieste	pubbliredazionale: deve essere riconoscibile come commerciale
notizia definita	**decide la redazione**	**link «sponsored»**

La prova: togli il nome della tua azienda
dal contributo tecnico deve restare qualcosa di utile ai lettori

Esempio: un costruttore di valvole aggiorna il software di controllo

Notizia di prodotto
l'aggiornamento del software, per chi conosce già l'azienda

Analisi per una rubrica
quando si osservano cadute di pressione, con misure e condizioni di prova

I benefici del software restano entro le prove
nessuna promessa che il tecnico non sa documentare

2 Prima del contatto: prove che il giornalista può controllare

Osservato → ciò che dicono gli interventi registrati

Interpretazione → la tua lettura dei dati

Cause → ancora da verificare: dichiaralo

L'archivio dell'assistenza descrive i casi registrati, non tutto il mercato

Dati interni: dichiara

- ✓ periodo e numero dei casi
- ✓ che cosa hai contato
- ✓ casi inclusi, esclusi, duplicati
- ✓ come hai fatto i calcoli
- ✓ clienti non riconoscibili

Pagina stabile sul sito

- ✓ sintesi chiara
- ✓ autore o responsabile tecnico
- ✓ data, metodo e limiti
- ✓ un contatto
- ✓ il PDF solo in aggiunta

Le prove esistono prima dell'invio
insieme a autorizzazioni e tecnico disponibile

3 Dalla testata giusta alla valutazione

Testata → chi segue già l'argomento

Proposta → oggetto con il tema e link alla pagina

Richieste → un referente e tempi realistici

Uscita → controlla i passaggi tecnici

Poi tieni separate tre cose

Che cosa hai fatto	Che cosa è uscito	Che cosa è successo
consegne, aperture delle email e risposte	articoli originali, separati dalle semplici riprese del comunicato	visite dalle testate, ricerche del marchio, richieste che citano l'articolo

Le vendite che salgono, da sole, non provano nulla
chiedi ai commerciali se usano il materiale con i clienti

Fonte: metodo ed esempi dell'articolo; norme di Google sui link

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Come ottenere articoli e citazioni sui media di settore: quando basta un comunicato stampa
https://www.klc.it/blog/autorevolezza/digital-pr-b2b-metodo-dati-e-media-relations/