

Per le aziende operanti nella filiera della meccanica, il portale [meccanicaitalia.it](http://meccanicaitalia.it) è uno strumento utile per farsi conoscere e per entrare in contatto con potenziali partner, fornitori e clienti

## L'officina è on-line

di **Giorgia Andrei**

● [www.meccanicaitalia.it](http://www.meccanicaitalia.it), insieme a [www.legnoitalia.it](http://www.legnoitalia.it), fa parte del network L'Impresa, banca dati dell'editore DSF che raggruppa un patrimonio di informazioni qualificate da e per quelle aziende che, per loro natura, hanno più familiarità con gli utensili dell'officina che non con il mouse. 60.000 aziende italiane di produzione, lavorazione in conto terzi e servizi costituiscono il ricco database a cui si può accedere facilmente dai principali motori di ricerca: su google, ad esempio, digitando "aziende industriali", il portale L'Impresa compare al primo posto su oltre 2 milioni di siti. A Giuseppe Fazi, socio di DSF, abbiamo chiesto come il portale [meccanicaitalia.it](http://meccanicaitalia.it) può essere utile alle aziende che vi espongono e a quelle che lo consultano e se può essere considerato, per

le aziende meccaniche italiane, un vero e proprio strumento di lavoro.

### Quando e come nasce il progetto di [www.meccanicaitalia.it](http://www.meccanicaitalia.it)?

Il progetto è partito nel 2001 come conseguenza della specializzazione del database L'Impresa, a sua volta nato nel 1995 insieme al sito [legnoitalia.it](http://legnoitalia.it), specifico per la filiera del Legno e Arredamento. In tutto i database di DSF comprendono 60.000 aziende italiane di produzione industriale e subfornitura.

### In cosa consiste l'attività di un team che lavora su un portale industriale?

Il lavoro di aggiornamento e consolidamento di un database che si prefigge di essere di aiuto a chi, nell'ambito del B2B cerca e vuole trovare facilmente

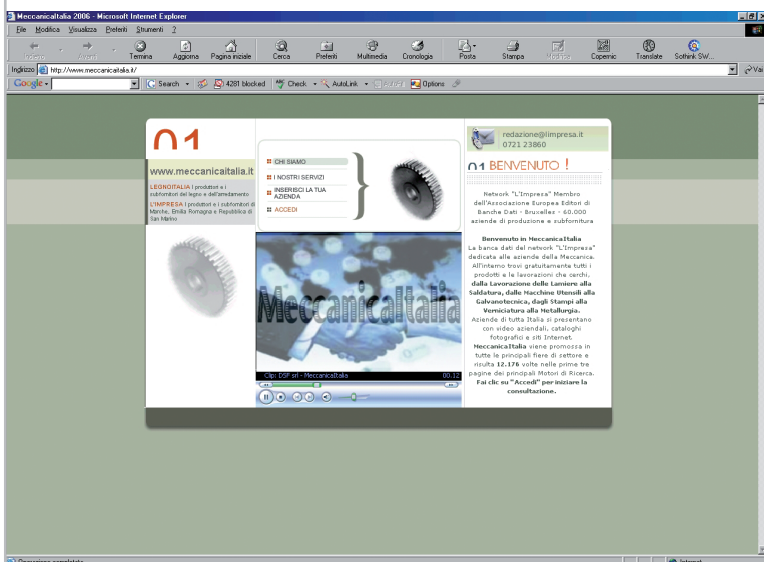
e senza spreco di tempo partner affidabili, non è poca cosa. Il reperimento delle informazioni di prima mano, da parte degli imprenditori, necessita della fiducia dei medesimi e la sfida è proprio quella di entrare nella quotidianità di tanti imprenditori.

### Qual è il target degli utenti ai quali si rivolge il vostro portale?

A consultare le nostre banche dati sono imprenditori e responsabili degli uffici acquisti e vendite, che vogliono avere una rubrica aggiornata e in costante crescita. La consultazione gratuita permette infatti ai responsabili di controllare i dati della loro rubrica aziendale e aggiornare la stessa con le preziose informazioni che trovano sui nostri database. Gli utenti utilizzano i nostri strumenti di promozione in ambito fieristico e i dati aggiornati che trovano on line per entrare in contatto con potenziali partner commerciali e produttivi.

### Qual è il target delle aziende che espongono i propri prodotti sul vostro portale?

Le aziende che, per larga parte, compongono le nostre banche dati sono mediamente piccole aziende industriali, per la maggior parte società di persone a carattere familiare, il tipico modello all'italiana che sostiene l'eco-





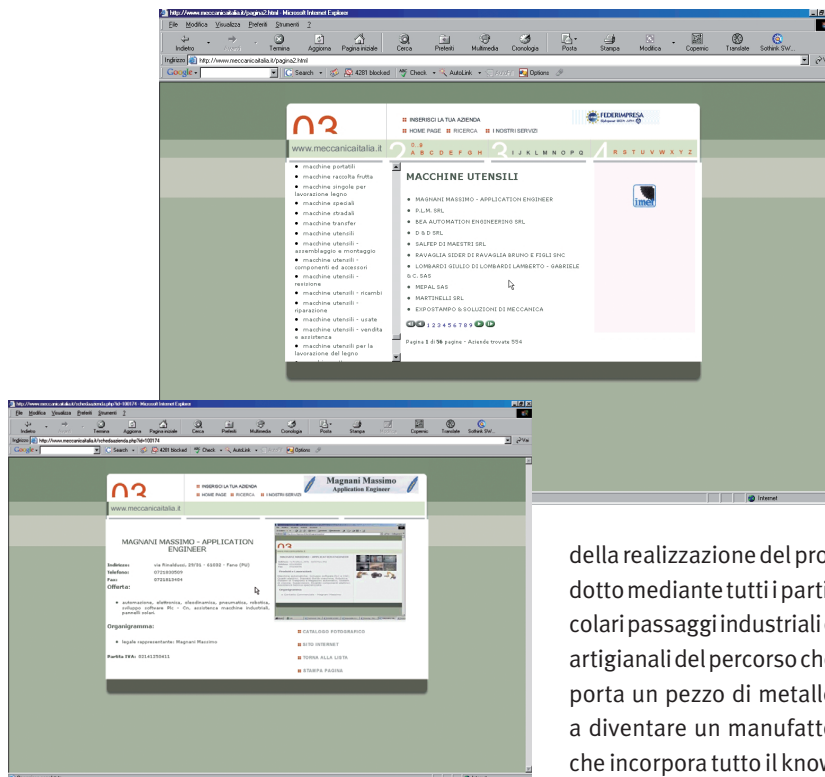
nomia nazionale, fatto di artigiani e industrie che non si discostano dall'artigianato come propensione alla manualità e alla specializzazione. In tali realtà industriali l'informatica non si è ancora inserita a fondo e le prime generazioni non hanno la proprietà dei mezzi tecnologici, un aspetto, questo, che rappresenta al contempo un bene e un male.

**Le esigenze degli utenti che consultano il portale e le esigenze delle aziende che vi espongono: come riuscite a soddisfare entrambe?**

Per quanto possano apparire distanti, le esigenze di chi consulta il portale e di chi vi espone convergono in un unico quesito: "Posso trovare partner affidabili e informazioni per il contatto di aziende credibili?". Il nostro lavoro consiste nell'ottemperare a tali richieste e nel trovare strumenti sempre nuovi per promuovere il lavoro svolto nelle officine con semplicità ed efficacia.

**Il traffico su MeccanicaItalia: quanti contatti ricevete mediamente in un mese?**

Lavorando su un pubblico di utenti di nicchia, i numeri non sono da portale generalistico. È sicuramente interessante il tempo medio di consultazione, che proprio per la natura specifica del portale, è mediamente molto più lungo di altri portali. Per contro, l'utente che capita per caso sul sito, capisce subito di non essere interessato all'argomento grazie al video sulla homepage che spiega dettagliatamente cosa si può trovare all'interno. Più che monitorare l'andamento del sito, è importante il messaggio che si riesce a dare all'utilizzatore, ovvero consentirgli di trovare quello che cerca con facilità e gratuitamente, aspetto che sembra apprezzato



in quanto la maggior parte dei naviganti salva i nostri siti fra i preferiti la prima volta che li consulta.

**Quali requisiti deve avere secondo voi un portale dedicato agli operatori dell'industria?**

Le parole chiave sono serietà e praticità. Nell'elencazione dei risultati di una ricerca, sono presenti elementi promozionali, banners, video, che hanno sempre a che fare con la domanda posta al motore di ricerca: i contenuti sono sempre mirati all'interesse di chi sta utilizzando la banca dati, per non disperdere il potenziale interesse, ma focalizzarlo verso appropriate risposte, pubblicitarie e non.

**Su quali aspetti, grafici e di contenuto, puntate per distinguere la vostra offerta dalla concorrenza?**

Il nostro punto di forza è rappresentato dai video delle aziende: chi fa che cosa e come, con una particolare attenzione al come, inteso come supporto audiovisivo

della realizzazione del prodotto mediante tutti i particolari passaggi industriali e artigianali del percorso che porta un pezzo di metallo a diventare un manufatto che incorpora tutto il know how di chi lo ha prodotto. La

maggior parte dei nostri clienti ha realizzato un video aziendale che presenta le lavorazioni effettuate in un regime di subfornitura. I video sono lo strumento che riscuote più successo con gli imprenditori e che si rivela più utile per chi lo riceve, sotto forma di CdCard, o visionandolo attraverso la rete.

**Perché un'azienda dovrebbe scegliere MeccanicaItalia per esporre virtualmente i propri prodotti?**

Perché possediamo un'esperienza che i nostri clienti, impegnati a produrre con successo lavorazioni e/o prodotti finiti nell'ambito della filiera della meccanica, non possono avere ma della quale possono beneficiare per raggiungere, con uno sforzo minimo, risultati altrimenti inarrivabili.

**DSF**  
**Tel. 0721 23860**  
**www.meccanicaItalia.it**