

# Uccidete le vacche sacre del Web

prima che siano loro a uccidere la vostra Azienda

## *One Minute Site* Manifesto

The end of Corporate Website as usual



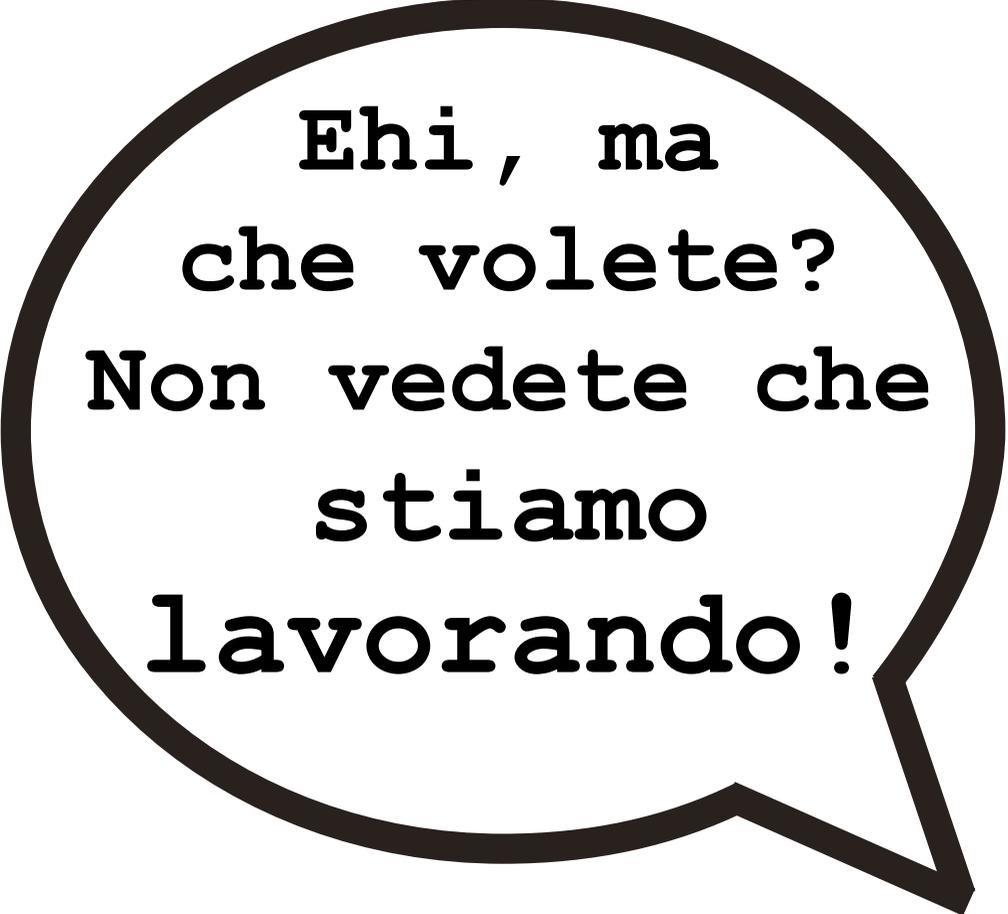
Oliva & Toscani

"Non e' mai troppo tardi per essere cio' che avresti potuto essere."

George Eliot

**<PMI ,  
FATECI  
ENTRARE ! >**

"Siamo in missione per  
conto di Dio!"



**Ehi, ma  
che volete?  
Non vedete che  
stiamo  
lavorando!**

<< Vi hanno bidonati!

I fornitori-di-servizi-Web

vi hanno rifilato un

modello-di-Sito-Web

che azzerà le vostre possibilità

di ottenere nuovi-clienti

dal Web... >>

Nessuno ha mai avuto il coraggio di dire che questo [modello] fa a pugni con il modo-di-usare-il-Web dei potenziali-nuovi-clienti delle PMI.

One Minute Site Manifesto

vi dice come liberarvi da questo

[modello-che-non-funziona] che vi

impedisce di ottenere dal Web quello che

vi è stato promesso.



**Ma  
cosa state  
dicendo!  
Quale modello  
bidone?**

<< Dite la verità,  
i vostri Siti Web  
quanti nuovi-clienti  
vi hanno portato negli  
ultimi 2 anni? >>

LEGGE DI OLIVA & TOSCANI

Se il vostro Sito non vi ha portato  
nulla fino ad ora state certi che farà  
lo stesso anche nel 2002.



Eh sì,  
in effetti...  
un po' pochini.

Ma VOI chi  
cavolo siete?

## Noi siamo due eretici.

Apparteniamo alla categoria dei consulenti-Web, anche noi abbiamo sbagliato :- (

<< Ma ora vogliamo distruggere i dogmi che contribuiscono ad imbalsamare le Aziende facendo **ingra\$\$are** i fatturati dei fornitori-di-servizi-Web. >>

Abbiamo scritto questo *Manifesto* pensando a voi imprenditori e direttori di PMI che siete stati illusi di essere fra i partecipanti al super-banchetto del Web.

**Adesso vi diciamo tutta  
la verità  
(...e qualcuno s'incizzerà)**

# VERITA' N. 1

Come viene  
[visto] il  
Sito Web di  
una PMI

Nella percezione del visitatore  
il Sito-della-vostra-Azienda è la vostra  
Azienda. La vostra Azienda è fatta di  
persone, non solo di prodotti. Per  
questo i vostri visitatori si aspettano  
un Sito fatto di persone, vita, dialogo.  
Non solo prodotti.

Eppure i fornitori Web negano questa  
equazione e vi spingono a credere che  
il vostro Sito sia l'ennesimo canale  
di marketing dell'Azienda da imbottire  
con il bla-bla-bla del venditore.

<< Iniziate a pensare come i  
vostri visitatori. Pensate che il  
vostro Sito è la vostra Azienda,  
una famiglia popolata di  
[persone] con cui la gente si  
aspetta di parlare. >>

# VERITA' N. 2

Come viene  
[usato] il  
Sito Web di  
una PMI

I vostri potenziali-nuovi-clienti non perdonano: usano il vostro Sito per capire se fate al caso loro e non hanno nessuna intenzione di tornare una seconda volta.

Invece i fornitori Web continuano a nascondervi il vero modo in cui i vostri potenziali-nuovi-clienti usano il Web e vi fanno credere che i vostri visitatori abbiano voglia di mettere radici sul vostro Sito.

<< Cominciate ad adeguarvi ai vostri potenziali clienti. Pensate che il vostro Sito ha un [unico appuntamento] sul quale contare. >>

# VERITA' N. 3

Cosa deve  
[fare] il  
Sito Web di  
una PMI

Il vostro Sito deve far nascere una relazione tra i vostri potenziali clienti e i responsabili della vostra Azienda. Tutto il resto non conta.

Eppure i fornitori Web vi spingono a credere che il vostro Sito, anziché fare questo onesto mestiere, debba recitare il ruolo penoso del saltimbanco telematico.

<< Cominciate a pensare al vero mestiere del vostro Sito. Pensate che deve essere un [catalizzatore] in grado di far nascere un piacevole dialogo d'affari tra voi e i vostri potenziali clienti. >>



**Allora  
è così che  
funziona!**

**Ma adesso  
cosa dobbiamo  
fare??**

Dovete distruggere  
il [modello-che-  
non-funziona]  
che ha arricchito i  
fornitori Web senza  
farvi ottenere  
nulla.

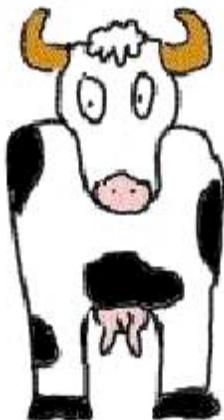
Vi aspettano

**3 MISSIONI**

<Raccogliete le forze>

# MISSIONE N. 1

< Uccidete  
la vacca sacra  
dell'HOME PAGE >



^

premete il grilletto



**Ma siete  
matti?**

**L'HOME PAGE è la prima grande fregatura del [modello] imposto ai Siti-delle-PMI.**

L'Home Page è una copertina che serve SOLO da spazio pubblicitario per i Siti di prodotti-superstar che confondono il Web con la TV.

**<< L'HOME PAGE è la pagina-meno-importante del vostro Sito. >>**

## L' HOME PAGE . . .

è figlia illegittima della pubblicità

è solo un'istituzione che i produttori Web sfruttano per magnificare il brand tanto caro all'Azienda

è lo spazio del Sito che i grafici espropriano all'Azienda per sfogare le loro masturbazioni estetiche

si dimentica di essere vista da persone in carne ed ossa e quindi se ne infischia di trasmettere calore umano

non dice nulla di utile al visitatore se non il messaggio razzista "compatibile con Explorer 5.x a 800x600"

serve solo perché i produttori Web non sanno come sostenere altrimenti i 3 totem del Sito: "Azienda", "Prodotti", "Contatti"

Trovate il coraggio di sbarazzarvi della vacca sacra dell'HOME PAGE.

<< L'HOME PAGE non vi serve a nulla e vi fa perdere clienti. >>

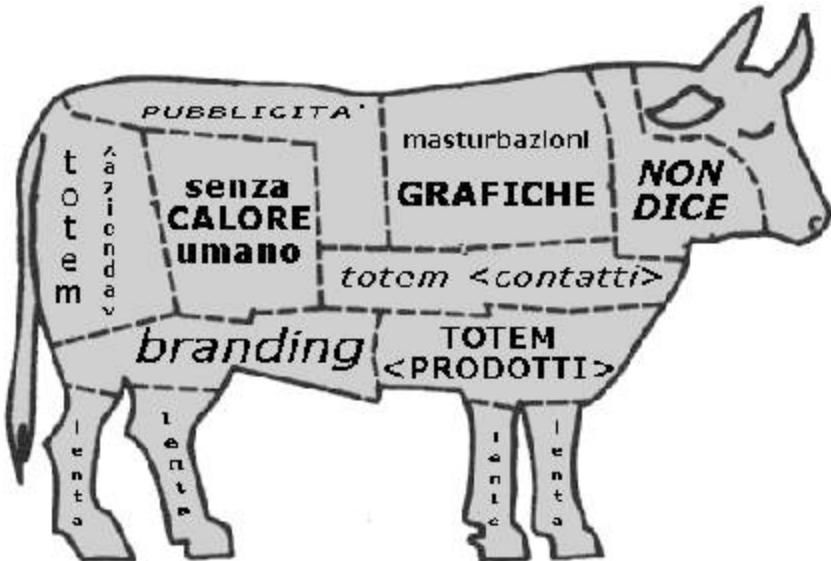
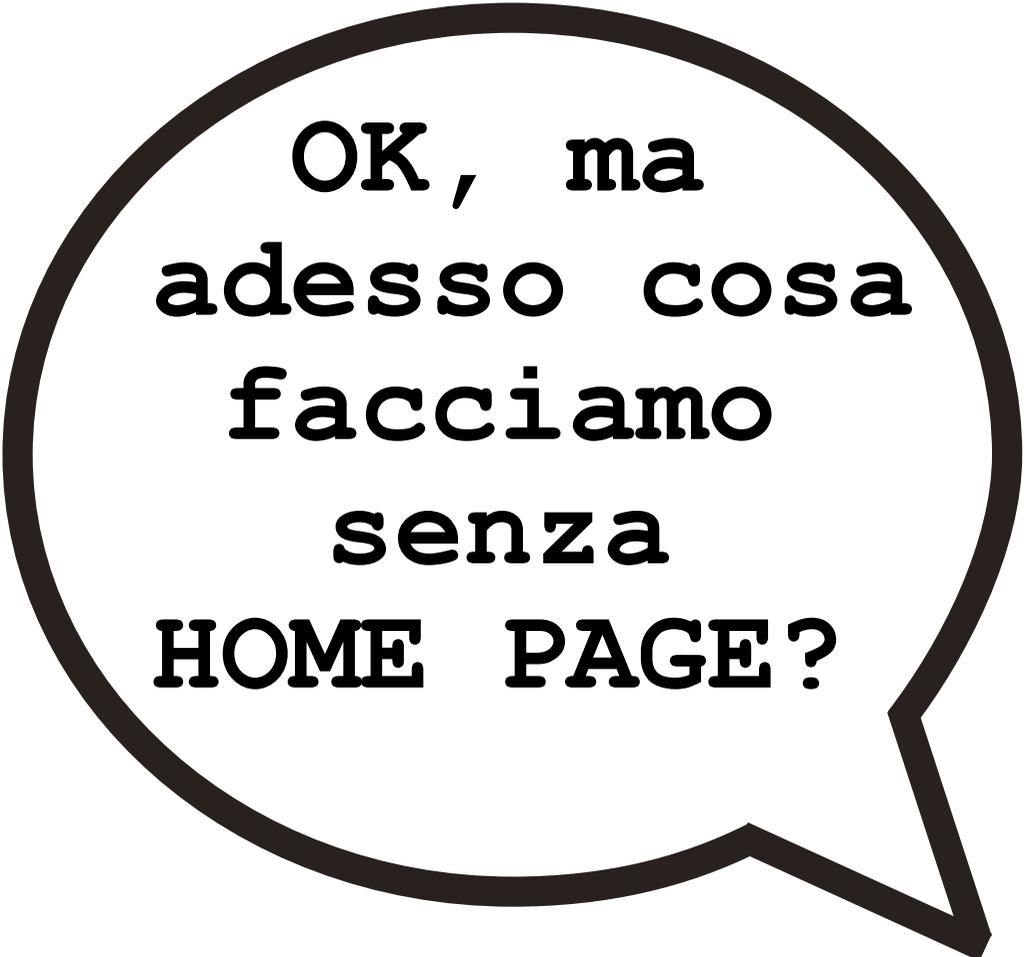


Fig. I tagli marci della vostra vacca sacra.



**OK, ma  
adesso cosa  
facciamo  
senza  
HOME PAGE?**

< Adesso potete finalmente fare uscire allo scoperto gli uomini dell'Azienda per dare un [cuore] al vostro Sito. >

Decidete chi sarà l'ambasciatore della vostra Azienda, fategli una bella fotografia e affidategli la prima pagina del vostro Sito per [accogliere personalmente] ogni nuovo visitatore.

La prima pagina del vostro Sito da ora in poi è la pagina dell'ambasciatore e potete chiamarla [Welcome Page].

**Preparatevi  
ad un Sito  
fatto di  
[persone]**

**: - )    : - 0    : - D**

- > Il **volto** del vostro Sito fatto-di-persone è la [Welcome Page].
  
- > La vostra [Welcome Page] vi presenta subito come autentici **esseri umani** (era ora!).
  
- > Attraverso la [Welcome Page] il vostro ambasciatore incoraggia i potenziali clienti a dialogare con le persone della vostra Azienda che costituiranno il **corpo** del Sito-da-1-minuto.



**Mmmh ,  
interessante  
la  
Welcome Page ,  
però . . .**

Volete forse dire che  
la [Welcome Page]  
da sola non vi basta?

Siete davvero così  
gelosi della vostra  
Home-Page-Copertina?

: - /

Voltate pagina, allora...

Già nel 1999 un autorevole studio di *Zona Research* ha dimostrato che dal 30% al 50% degli utenti abbandona il Sito Web di un'Azienda se il tempo di attesa per il caricamento delle sue pagine supera gli 8 secondi.

\*\*\*

Nel 2001 una ricerca condotta da *Digital Island* ha perfino dimezzato questo tempo dimostrando che gli utenti del Web hanno sempre meno pazienza.

< I produttori di Siti vi hanno nascosto questi dati perché hanno tutto l'interesse a complicare le cose per guadagnarci di più. >

>> Perché non cronometrate la vostra HOME PAGE? Se supera gli 8 secondi avete una ragione in più per incazzarvi e per convincervi che la vostra amata copertina vi-fa-perdere-clienti.



**GRRRRRR**

<< Ecco, adesso sapete  
che la vostra HOME PAGE  
non solo è inutile, ma  
è anche l-e-n-t-a. >>

Infatti i fornitori Web  
non si sono accontentati  
di imporvi la vacca  
sacra, l'hanno pure  
**ingrassata...**

Talmente ingrassata che  
non-cammina-più.

## I sintomi dell'HOME PAGE BULiMiCa:

>> E' preceduta da un'intro in Flash che impiega 3 minuti a caricarsi. Ma tutti si tuffano sulla scritta "salta l'intro".

>> Ha una grafica da cartellone pubblicitario, stracolma di effetti speciali, animazioni e altri orpelli esotici. L'unico testo che compare è la scritta "copyright".

>> E' disseminata di mine anti cliente: plug-in, applet Java e altri inutili giochini che funzionano solo con i browser dell'ultima generazione.

< Preparatevi ad essere  
leggeri, semplici  
e veloci. >

8 secondi è un tempo  
vitale nel Web, non potete  
permettervi inutili  
copertine.

Nemmeno la vostra [Welcome Page]  
potrà permettersi di infrangere  
la dura-legge-degli-8-secondi.

Mantenetela sempre nel peso-forma  
perché si carichi in  
< menodi8secondi >

# MISSIONE N. 2

< Spodestate  
l'idolo del  
SITO BROCHURE >



```
BLA BLA BLA  
#@% Bla BLA  
BLA #%& BLA
```

<< dategli un bel calcio qui

**CHE**

**ORRORE!**

**Ma chi**

**l'ha messo**

**qui??**

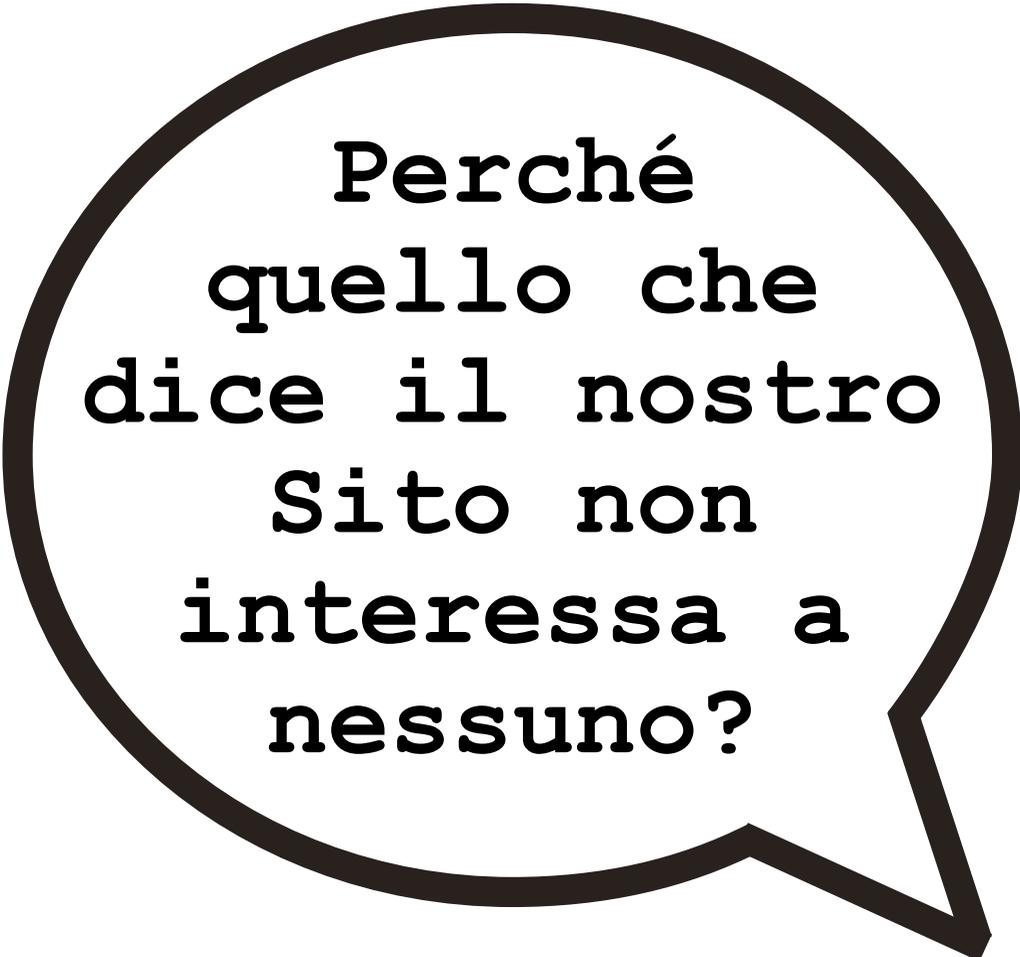
La seconda fregatura del [modello] che vi è stato propinato è che avete riversato l'intera brochure dell'Azienda nel Sito.

**Adesso...**

[A] Il vostro Sito BLA-tera un monologo autocelebrativo che non interessa a nessuno.

[B] Le vostre pagine sono inondate di parole e non vengono lette.

[C] Il vostro Sito è diventato una giungla di pagine.



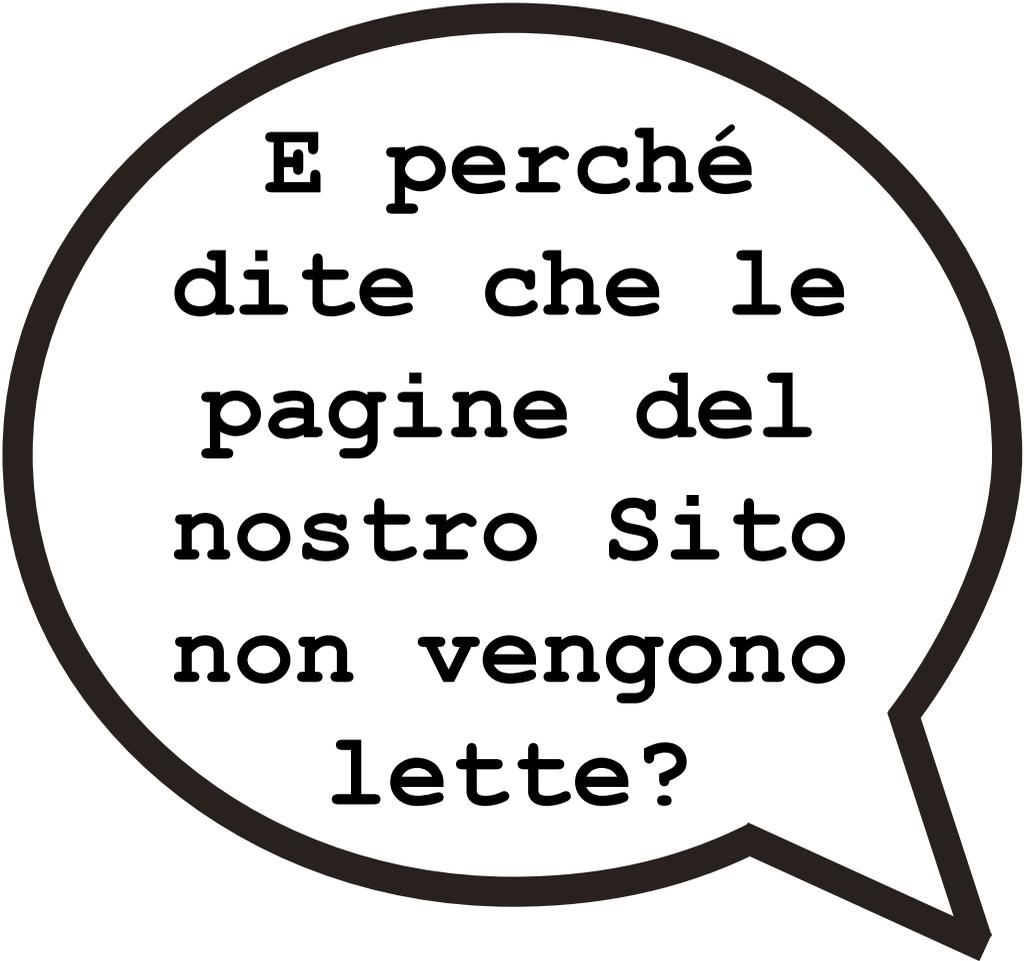
**Perché  
quello che  
dice il nostro  
Sito non  
interessa a  
nessuno?**

< I fornitori Web  
fanno credere a voi PMI  
che possiate rivolgervi  
ai vostri potenziali  
clienti nel Web con un  
[monologo] autoincensante  
e con le sassate  
del linguaggio da  
venditore. >

E' bene che sappiate che...

- > Il monologo aziendale non è il linguaggio naturale del Web
- > Il monologo aziendale è figlio del marketing e della pubblicità
- > Il monologo aziendale è un omogeneizzato freddo e impersonale
- > Il monologo aziendale suona falso e arrogante
- > Il monologo aziendale tiene a distanza le persone dall'Azienda
- > Il monologo aziendale non sono le voci delle persone della vostra Azienda

Liberate il  
vostro Sito dal  
monologo aziendale  
che vi impedisce di  
[ascoltare] e di  
[parlare] con le  
persone interessate  
alla vostra Azienda.



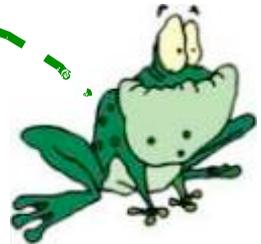
**E perché  
dite che le  
pagine del  
nostro Sito  
non vengono  
lette?**

< I fornitori Web non vi hanno mai detto che le pagine del vostro Sito costringono il visitatore a tramutarsi in una rana olimpionica >

Se solo vi avessero fatto vedere gli studi sul comportamento degli utenti del Web...

Gli studi condotti da Jakob Nielsen presso la *Sun Microsystems* hanno dimostrato che la lettura online è il 25% più lenta di quella tradizionale e procede "a balzi" alla ricerca di parole significative e conformi a ciò che interessa (solo il 16% degli utenti legge parola-per-parola).

BLA bla bla bla BLA bla  
BLA bla bla bla BLA



<< Per adorare l'idolo dello stile brochure avete fatto riempire di parole superflue ogni vostra pagina Web. >>

Vi rendete conto adesso che in questo modo costringete i vostri potenziali nuovi clienti a leggere facendo "balzi" luuuuuuuunghissimi per saltare le frasi inutili e atterrare sulle parole più appetitose?

Perché li volete affaticare tanto?

### Equazione di Oliva & Toscani

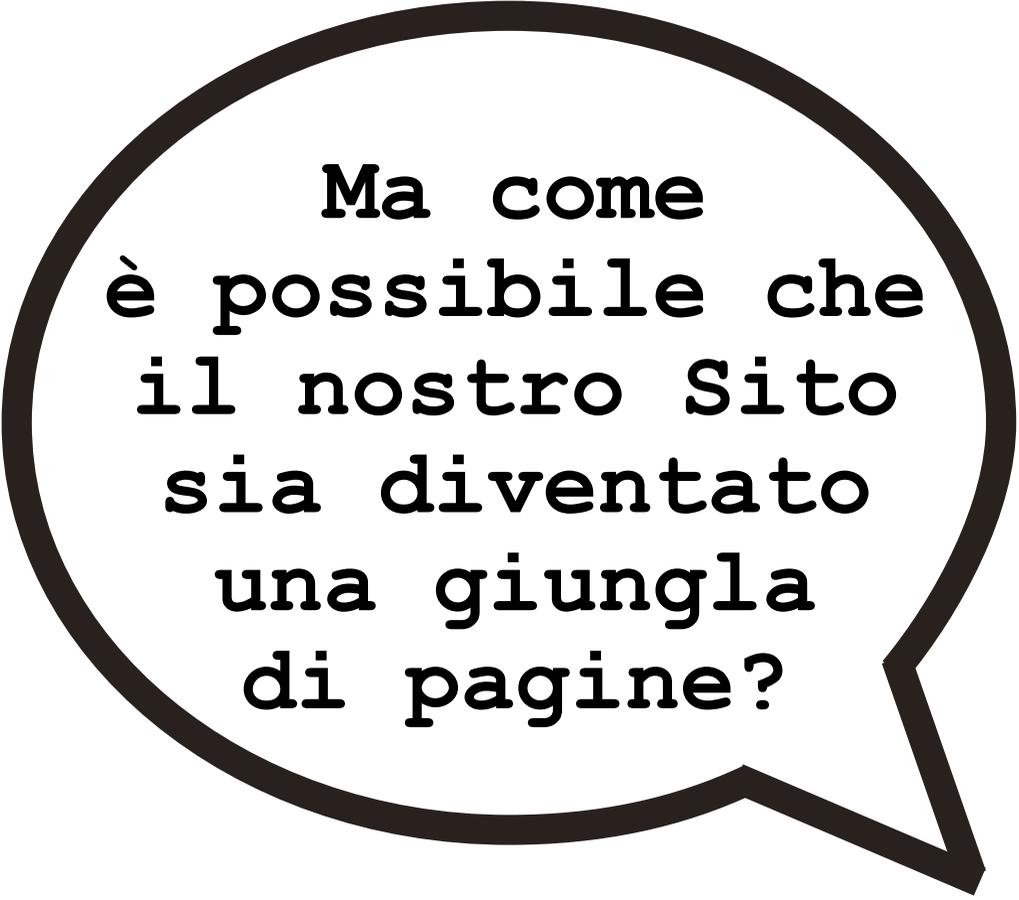
(troppe parole) = (balzi lunghi) = (troppa fatica)

=

bye bye

(ehi, dov'è la concorrenza?)

Disfatevi  
dello <stile brochure>,  
siate succinti,  
sfoltite le vostre pagine  
delle parole in eccesso per  
accorciare i "balzi" dei  
vostri visitatori,  
se potete fateli camminare  
affinché soddisfino il loro  
appetito senza affaticarsi,  
  
e finalmente sarete  
[letti] per davvero.



Ma come  
è possibile che  
il nostro Sito  
sia diventato  
una giungla  
di pagine?

< I fornitori Web vi spingono a digitalizzare ogni documento di marketing della vostra Azienda, perché hanno tutto l'interese a far crescere-in-modo-esorbitante il vostro Sito(\*). >

(\*) Il guadagno è doppio, lucrano sulla [realizzazione] e poi anche sulla [manutenzione] che questa giungla di pagine comporta.

Vi siete mai chiesti se i vostri potenziali clienti si leggono tutta questa massa-di-pagine?

I produttori hanno nascosto a voi PMI che la visita dei potenziali nuovi clienti ai vostri Siti dura in media [1 minuto].

>> Per una volta, anziché guardare al numero degli accessi al vostro Sito, verificate personalmente sulle vostre statistiche il [tempo medio] di permanenza di ogni visitatore sul Sito.

(vi accorgete che parliamo di 1 minuto svizzero, non italiano!)



## Volete sapere perché i vostri potenziali clienti restano 1-solo-minuto?

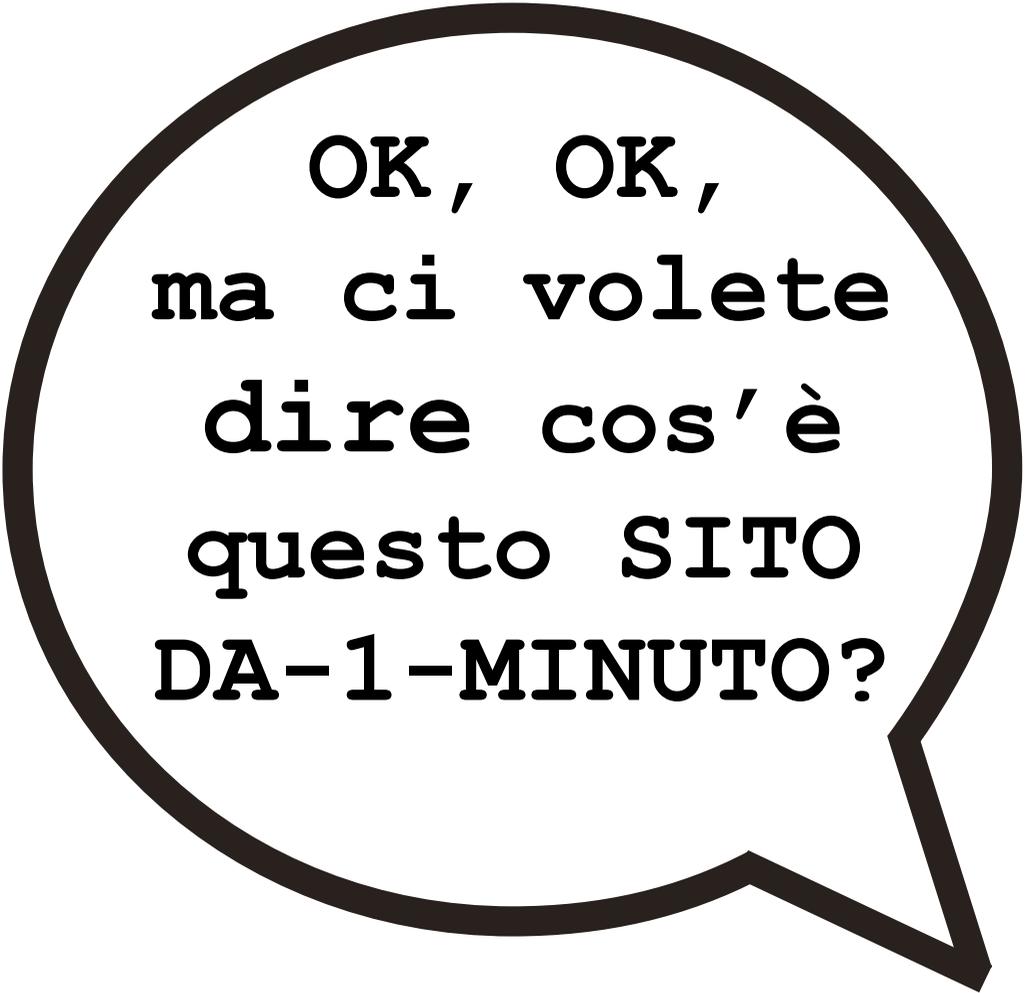
- > Perché hanno poco-tempo-da-perdere e vogliono **trovare** in fretta quello che cercano.
- > Perché navigano-in-parallelo: vedono il vostro Sito e contemporaneamente quelli di altri 3 vostri **concorrenti**.
- > Perché quando trovano quello che cercano non perdono ulteriore tempo in approfondimenti e passano al **contatto** diretto.

< Adesso che avete capito  
come si comportano i  
vostri potenziali nuovi  
clienti sul Web e quanto  
tempo vi dedicano,  
non pensate sia ora di  
[sfoltire] la giungla e  
di fare largo al vostro  
Sito-da-1-minuto? >

< Non volete che quello-che-cercano lo  
trovino da qualche altra parte, vero? >

“La maggior parte dei nuovi visitatori non dà il tempo alle Aziende di impressionarli. In una frazione di secondo decidono se il Sito ha qualcosa da offrire oppure no.”

[David Siegel]



**OK, OK,  
ma ci volete  
dire cos'è  
questo SITO  
DA-1-MINUTO?**

< Il Sito-da-1-minuto è la vostra rivoluzione: per il 10% comunica, per il 90% rimane in ascolto. >

[Comunica] presto e bene grazie alla vostra [Welcome Page] che rinunciando allo stile brochure presenta tutto dell'Azienda in 1 minuto e invita all'azione.

[Rimane in ascolto] perché ogni responsabile dell'Azienda avrà una propria [pagina personale] per presentarsi e invitare al dialogo chiunque sia interessato all'Azienda.

## Ricetta per il vostro Sito-da-1-minuto

\*

[Preparare una **grafica ridotta al minimo** per rispettare il limite di cottura degli 8 secondi]

\*\*

[Aggiungere un **condensato** che presenti in meno-di-1-minuto l'Azienda e i suoi prodotti. Mettere da parte gli approfondimenti per l'E-Mail e il download di documenti]

\*\*\*

[Versare infine gli **uomini dell'Azienda** per creare relazioni personali]



**Mmmh**

**buono!**

**Ma non sarà  
un po' troppo  
light?**

Aaah, avete paura  
a diventare così  
~leggeri~ !

Ci tenete proprio  
tanto alle vostre  
**\*\*guarnizioni\*\***  
grafiche?

Vi diamo una ragione in più  
per rinunciarvi...

Le ricerche sui movimenti oculari dei lettori online rivelano che il 78% degli sguardi si concentra sui [testi] trascurando del tutto le immagini e gli elementi di navigazione.

Eppure i fornitori Web dedicano la maggior parte del tempo a progettare la grafica del Sito perché i testi siano già pronti...

basta copiare la brochure ;-)

Cosa vi serve ancora  
per decidervi a  
rovesciare l'idolo del  
SITO BROCHURE?

<< Non fatevi sfuggire nemmeno  
uno dei vostri potenziali  
nuovi clienti. >>

Togliete gli altoparlanti al vostro Sito.

<< Non perdetevi l'occasione di  
ascoltare quello che hanno da  
dirvi i vostri potenziali  
clienti. >>

Aggiungete più auricolari che potete.

# MISSIONE N. 3

< Smettete  
di adorare  
il Vitello d'oro  
della TECNOLOGIA >



<< fategli una bella  
pernacchia



**Ma  
dobbiamo  
rinunciare  
proprio a  
tutto  
quanto?**

La terza fregatura del [modello] che vi è stato imposto è che vi fanno credere che il vostro Sito sia una faccenda tecnologica.

**I produttori Web hanno tutto l'interesse a spostare l'attenzione delle Aziende sulla TECNOLOGIA (\*).**

(\*) Il guadagno è doppio: possono sostenere l'escalation tecnologica vendendovi nuovi armamentari informatici e nello stesso non hanno ostacoli perché nessuno di voi ci capisce un cavolo.

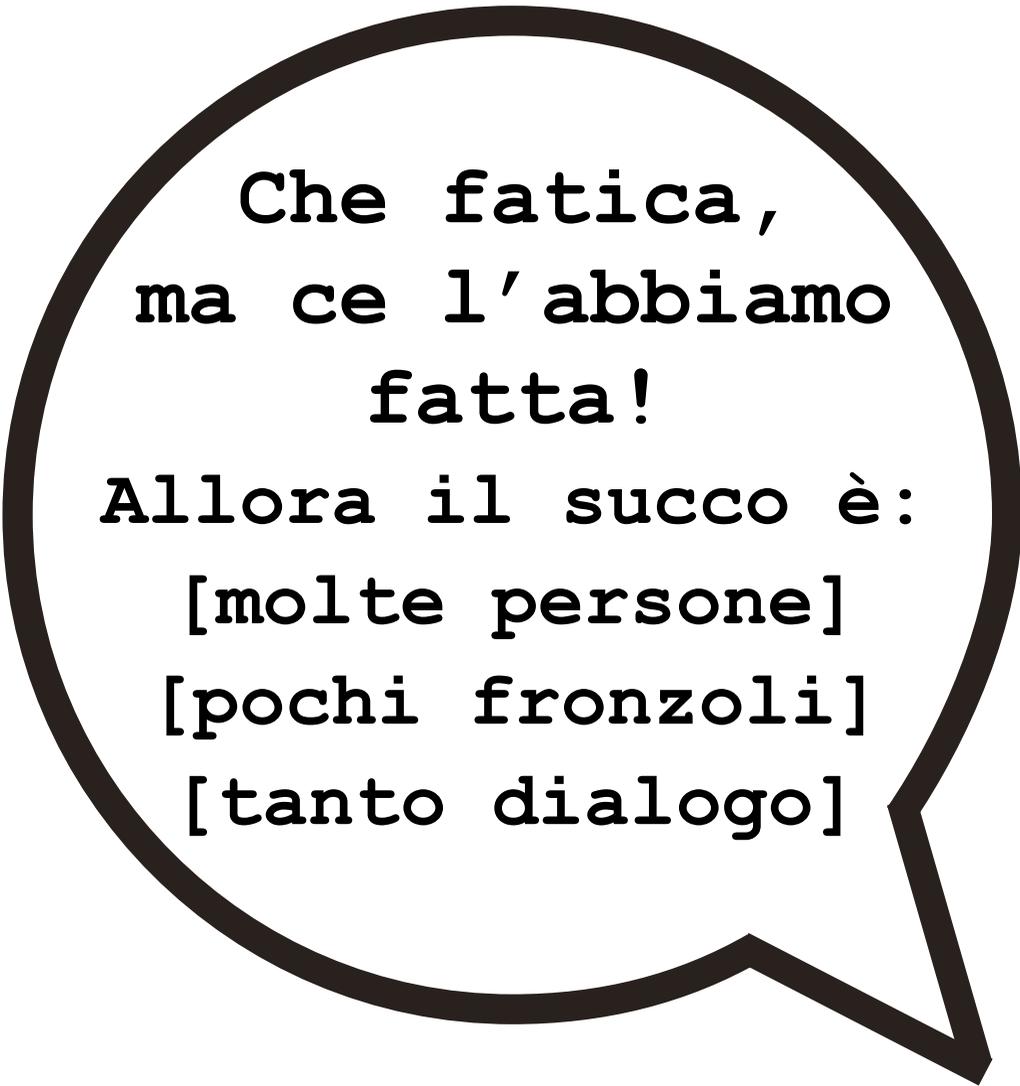
< Finché continuerete a  
concentrarvi sulla  
TECNOLOGIA il vostro Sito  
non sarà mai  
uncorpounicoconlazienda. >

Il vostro Sito sarà sempre in  
balia dei TECNICI che pensano solo  
a sofisticate configurazioni e  
ignorano completamente come fare  
presa sui vostri-potenziamenti-nuovi-  
clienti.

< Spostate la vostra  
attenzione sul far  
nascere [relazioni] con  
i vostri potenziali  
clienti, date il vostro  
Sito agli ambasciatori  
della vostra Azienda,  
disinnescate i TECNICI  
e fateli lavorare  
dietro-le-quinte >

# Smettete di fare offerte al Vitello d'oro della TECNOLOGIA.

Se proprio volete fare delle offerte pensate ai vostri [dipendenti], coinvolgeteli nel vostro Sito da 1 minuto e dategli l'opportunità di iniziare un **dialogo personale e umano** con i vostri potenziali clienti.



**Che fatica,  
ma ce l'abbiamo  
fatta!**

**Allora il succo è:**

**[molte persone]**

**[pochi fronzoli]**

**[tanto dialogo]**

**<ECCE HOMO>**

**Finalmente  
si appare ciò  
che si è**

Adesso che avete fatto  
l'enorme sforzo di  
liberarvi dei dogmi che vi  
imbalsamavano sul Web  
**non**  
**risparmiatevi.**

**<< Scaldate il  
vostro Sito e  
rendete piacevole  
il poter fare  
affari con voi. >>**



**Ma come?  
Adesso ci  
lasciate così??  
E il SITO  
DA 1 MINUTO  
chi ce lo fa?**

# Il Sito da-1-minuto ve lo fate voi!

Vi abbiamo dato  
anche la ricetta, cosa  
volete di più!

Se proprio non sapete cucinare  
trovate un cuoco, ma controllate  
bene che non cambi gli ingredienti  
e che non bruci tutto...

Non fatevi fregare un'altra volta!  
;-)

# Copyright Oliva&Toscani 2002

Se condividete o non condividete  
One Minute Site Manifesto siete liberi  
di distribuirlo a chiunque.

Il libro puo' essere scaricato  
gratuitamente all'indirizzo  
[www.lminutesite.com](http://www.lminutesite.com)

Adesioni, commenti, insulti al  
Manifesto sono benvenuti a  
[olivaetoscani@lminutesite.com](mailto:olivaetoscani@lminutesite.com)

Se volete riprodurre, anche in parte,  
il contenuto di questo libro, inviateci  
una mail.

...ah, dimenticavamo la  
"formula della Web truffa"

**Sito aziendale**

=

realizzazione onerosa

+

manutenzione complicata

+

tecnologia sovrabbondante

=

100% guadagno ai fornitori Web  
0% nuovi clienti per l'Azienda