

LIONBRIDGE

GUIDA ALL'ACQUISTO DEI SERVIZI
DI LOCALIZZAZIONE:

10 | PASSAGGI PER TROVARE IL PARTNER PERFETTO



LA VOSTRA AZIENDA È INTERNAZIONALE



Desiderate raggiungere ogni mercato. Ma i vostri clienti sono alla ricerca di un'impronta locale. È questa la sfida.

Siete un brand **internazionale**, unificato, di vasta portata e con un'identità coerente, ma anche un brand **locale**, armonioso, ricco di sfumature e dal sapore familiare. Come destreggiarsi tra queste esigenze apparentemente in conflitto tra loro?

Affidatevi alla localizzazione.

Sono finiti i tempi in cui bastava una semplice traduzione. La traduzione pura può comunicare le componenti elementari di una lingua in un'altra, ma i brand di oggi si rendono finalmente conto di qualcosa che hanno sempre sospettato: i consumatori non sono *affatto* elementari e le relazioni e la personalizzazione sono aspetti più importanti che mai. Ricorrendo alla sola traduzione, non è possibile creare solide relazioni con clienti in cerca di esperienze personali e distribuiti ai quattro angoli del pianeta.

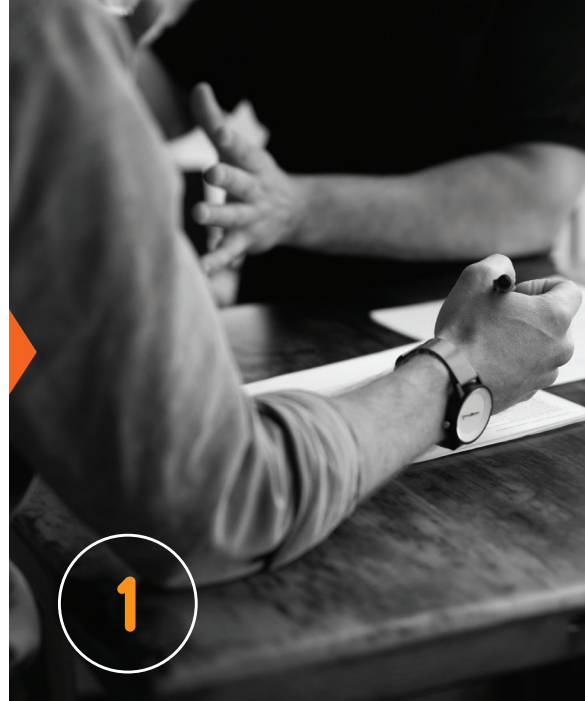
Ecco perché: le relazioni dipendono dalle *emozioni* e la capacità di suscitare emozioni per creare fedeltà nei clienti ha caratteristiche diverse a seconda dell'area geografica, della cultura e dell'esperienza. In breve, è necessario adattare l'identità uniforme e coerente di un brand ai dialetti e alle norme locali di ogni singolo cliente del pianeta. La localizzazione è indispensabile.

Siete pronti a operare su scala internazionale, ma con un'impronta fortemente locale, oggi più che mai. È ora di fare shopping. Ecco la guida per scoprire quali servizi di localizzazione acquistare.

APPROFONDITE

Il vostro partner per la localizzazione avrà un ruolo fondamentale per il vostro business, quindi approfondite la conoscenza. Si tratta di un leader del settore con vent'anni di esperienza o di una società nata relativamente da poco? Fornisce servizi per il samoano, l'uzbeco o lo swahili (e *tutte* le lingue dei vostri clienti)? Consegna i lavori nei tempi concordati e rispettando il budget *ogni* volta?

Informatevi sul numero di lingue supportate. Scoprite se il team di traduttori è composto solo da linguisti o *anche* da esperti in diverse materie. Chiedete informazioni sul background del team di dirigenti senior. Siate curiosi. Fate domande. Raccogliete informazioni anche in Internet. **Più informazioni avrete, migliore sarà la vostra decisione finale.**



1



2

ESAMINATE I DETTAGLI

A livello sostanziale, scegliere il partner per la localizzazione da cui acquistare i servizi significa comprendere quali sono i servizi offerti. Andate oltre.

Sono disponibili risorse speciali per le vostre richieste specifiche? È disponibile una piattaforma tecnologica dedicata con cui rispondere rapidamente alle vostre esigenze? Che tipi di report riceverete e come misurerete i progressi?

Ponetevi queste domande prima di passare all'acquisto.

FATE LA SCELTA GIUSTA

Assicuratevi che il fornitore di servizi di localizzazione sia flessibile e in grado di adattarsi alle vostre esigenze aziendali, aumentando o riducendo le risorse come necessario. Sarà in grado di supportare progetti con volumi elevati e tempi di consegna rapidi? Vi dedicherà la cura e l'attenzione richieste dai vostri progetti? Chiarite l'allocazione delle risorse interne ed esterne.

Chiedete esempi di clienti di dimensioni simili alle vostre e con esigenze analoghe. **È importante trovare il fornitore giusto per voi.**



3



VALUTATE LA QUANTITÀ E LA QUALITÀ

Immaginate una rete di migliaia di esperti locali che danno vita al vostro messaggio nei diversi mercati. Non accontentarvi dell'immaginazione. Il partner per la localizzazione deve essere in grado di reperire i linguisti professionisti e gli esperti in diverse materie di cui avete bisogno per veicolare in modo efficace il vostro messaggio in ogni mercato di riferimento.

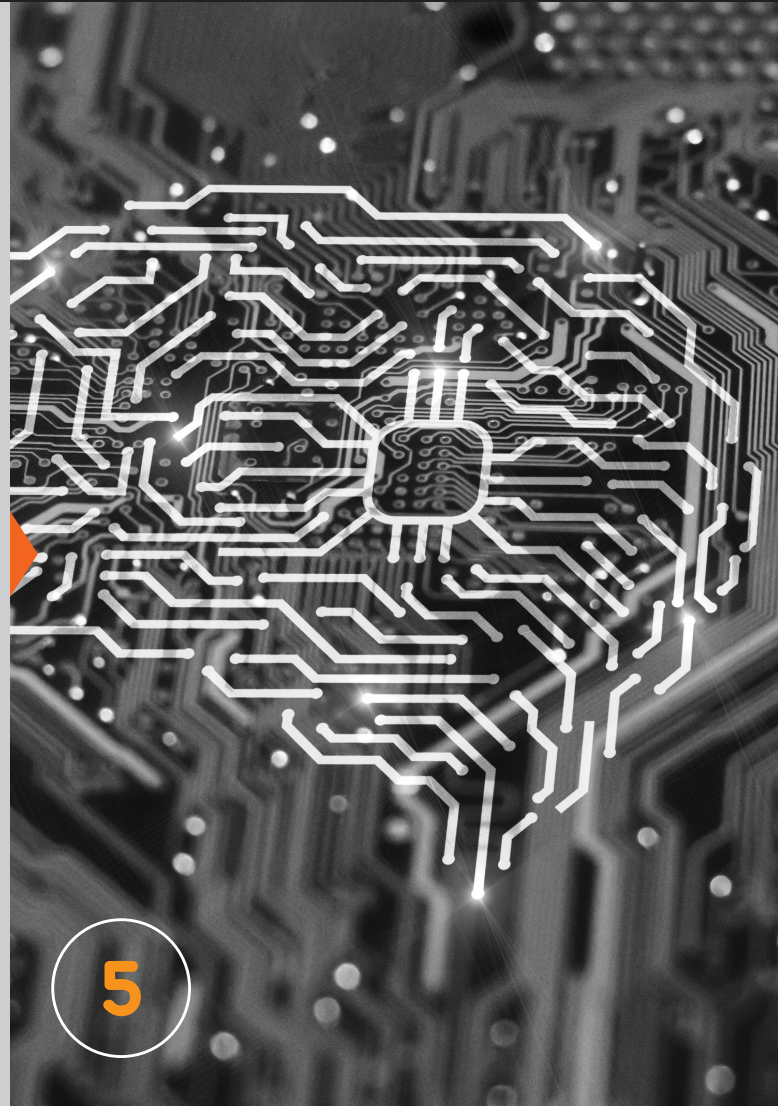
Dedicate tutto il tempo necessario ad analizzare la portata internazionale della catena di fornitura del vostro partner potenziale. Capire come vengono selezionati e preparati terzisti e risorse, nonché la trasparenza nell'uso dei terzisti, può aiutarvi a determinare se state facendo la scelta giusta.

Il partner per la localizzazione ha la capacità di soddisfare le vostre esigenze linguistiche nei periodi di picco? Durante le festività? In caso di emergenze dell'ultimo minuto? **Informatevi.**

VALUTATE CON ATTENZIONE L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Trovare un provider di localizzazione che offra velocità, scalabilità e qualità ottimali può essere difficile. Ecco un segreto: con l'intelligenza artificiale il vostro partner potenziale saprà rispondere alle vostre esigenze di velocità mantenendo i costi contenuti. È fondamentale che il vostro partner per la localizzazione usi, e magari addirittura crei, tecnologie che migliorano la velocità, l'accuratezza e i processi. E questo non significa assolutamente sostituire il personale con robot.

Viene usato un unico software di traduzione automatica o viene scelta di volta in volta la tecnologia più adatta in base alle esigenze di ogni cliente? Il processo di traduzione è innovativo e in grado di ottimizzare il tempo dei traduttori umani assicurando qualità e velocità? **Chiedete come vengono usate le tecnologie di traduzione e l'intelligenza artificiale in aggiunta a madrelingua e linguisti esperti.**



CONTROLLATE LA GESTIONE

Migliore è la gestione del vostro partner per la localizzazione, più facile sarà la vostra vita. Stabilite, prima di tutto, se è prevista una risorsa dedicata per gestire le comunicazioni e i carichi di lavoro quotidiani.

Verificate inoltre se il team di gestione raccoglie feedback e dati sulle prestazioni correlati ai progetti, **che vi saranno utili per capire se il vostro partner potenziale punta al miglioramento continuo o si preoccupa solo di portare a termine il progetto.**



6



7

COMPRENDETE LA QUOTIDIANITÀ

Se vi rivolgete a clienti in più mercati, trascorrerete molto tempo con il team di localizzazione. Prima di scegliere un partner, cercate di capire come saranno le interazioni quotidiane. Come vengono consegnati i progetti e i materiali finali? Quali controlli linguistici e tecnici vengono effettuati sui contenuti di origine prima di iniziare la traduzione? Vengono coinvolti esperti in diverse materie? Chi sarà il vostro punto di riferimento quotidiano?

Comprendere la quotidianità del vostro partner vi farà capire come si adatterà ai vostri processi aziendali consolidati e, auspicabilmente, come li migliorerà.

DEFINITE LE VOSTRE CONDIZIONI

La lingua è in continua evoluzione. Il vostro partner per la localizzazione riesce a tenere il passo? È fondamentale trovare un fornitore che offra servizi di creazione e manutenzione della terminologia. Le guide di stile per la traduzione e i glossari terminologici sono strumenti fondamentali per gli esperti di localizzazione, che aiutano a produrre contenuti coerenti, accattivanti e che mantengono l'identità del brand, per raggiungere i clienti ovunque si trovino nel mondo.

Richiedete informazioni specifiche sui processi e determinate come viene gestita la terminologia multilingue.



8



ASSICURATEVI CHE SIA PREVISTO UN CONTROLLO DELLA QUALITÀ

Gli errori minano la fiducia dei consumatori. Ecco perché è importante verificare se il partner per la localizzazione offre servizi di controllo della qualità linguistica e tecnica indipendenti dalla produzione. Stabilite quale modello o quali standard di qualità vengono usati dal partner e come vengono condivisi con voi i risultati della valutazione.

Il controllo della qualità è una scienza oltre che un'arte ed è tra i servizi più importanti che il vostro partner per la localizzazione può offrire. Alcuni fornitori (noi compresi) offrono persino servizi di controllo della qualità indipendenti e imparziali, utili per **migliorare la qualità di tutti i contenuti tradotti.**

FATE UN CONTROLLO DELLA SITUAZIONE FINANZIARIA

Ponete domande dirette per determinare lo stato generale delle politiche, delle procedure e delle prestazioni della contabilità clienti e fornitori del vostro partner potenziale. Questi fattori sono indicatori chiave di una catena di fornitura stabile e **contribuiscono in modo determinante al successo di una partnership a lungo termine con la vostra azienda.**



SIETE PRONTI PER LA FASE SUCCESSIVA?

Seguite i nostri consigli e metteteci alla prova: chiamateci e sottoponeteci le domande illustrate qui. In Lionbridge, creiamo relazioni durature con i più importanti brand del mondo, permettendo loro di stabilire solide connessioni con i propri clienti e faremo lo stesso con voi.

PER SAPERNE DI PIÙ:
[LIONBRIDGE.COM](https://www.lionbridge.com)

LIONBRIDGE

© 2021 Lionbridge. Tutti i diritti riservati.