

醫療設備開發商運用全球專案管理獲得優勢

當日本的新法令限制第三方進入各大醫院和診所時，領先業界的醫療設備開發商趁此良機將心臟醫療系統本地化。

目標

在傳統上，日本的臨床醫生和內科醫生都依賴公司的代表提供相關醫療系統的諮詢、訓練和指導。但在新法令的限制之下，臨床醫生和內科醫生將無法再接觸醫院和診所的第三方代表。法規變革之時，適逢該公司規劃首次在日本推出某項重要設備。此系統是非常強大且攜帶方便的電腦，設計目的是協助內科醫生有效執行心臟測試、分析治療和診斷資料，以及為植入式設備編寫程式，提供最佳患者照護。這家公司已規劃好在日本推出產品的活動，而且還需面對一項挑戰，就是針對在地市場將系統軟體、使用者介面與說明系統本地化。

在過去，該公司曾經提供使用者文件的翻譯，但是從未提供本地化的日文系統介面，於是他們尋求 Lionbridge Life Sciences 提供本地化服務。除了日文市場外，他們也想透過這個系統在中國吸引並提升使用者人數。Lionbridge Life Sciences 位於北京的本地化中心，為他們額外提供了規模經濟做法。

解決方案

Lionbridge Life Sciences 立即投入全球基礎架構和技能資源，建立全球和在地專案管理的能見度。位於中國的全球專案經理擔負整體專案的責任，負責管理時程、預算和資源。位在日本的 Lionbridge Life Sciences 專案經理，則直接與該公司的日本辦公室合作，協助管理在地審稿事宜。在功能和語言測試方面，全球專案經理和在地專案經理協助該公司的本地化團隊，管理洛杉磯、孟買、東京和上海等地進行的測試週期。

專案啟動會議成效卓著，為整個專案提供了高效率的運作模式。團隊成員面對面開會，並清楚溝通彼此的期望，同意擔負定義明確的角色與職責。由於大家在專案一開始時便共同參與討論，所以溝通方式更有效率，工作關係也更穩固。日本與中國之間每週進行電話會議，也有利持續的團隊整合工作。

「Lionbridge Life Sciences 能有效管理不同地理位置的團隊，這也確保我們能在預算範圍內提前完成專案。」

本地化經理，
領先業界的醫療設備開發商

客戶價值

- 全球專案管理模式證明了高生產力與高效率
- 留意客戶心聲的做法培養了信任與團隊合作關係
- 現場專案啟動會議減少了整體成本 and 專案時間
- 醫療系統在相關法規要求之前便已發佈
- 下一個版本的目標是讓本地化成本減少 50%