



LIONBRIDGE

# STRATEGIA DI CONSOLIDAMENTO DEI FORNITORI PER I CONTENUTI GLOBALI



10 MOTIVI PER FARE  
QUESTA SCELTA



**Per la prima volta, un approccio basato su un unico fornitore di servizi per i contenuti globali non è solo una scelta possibile per le aziende, ma rappresenta anche l'alternativa migliore rispetto alla collaborazione con più fornitori.**

A rendere tutto questo possibile sono i progressi dell'AI, che oggi può essere impiegata per gestire l'intero ciclo di vita dei contenuti. Questa evoluzione consente alle aziende di affidarsi a un unico fornitore per gestire ogni aspetto, dalla creazione dei contenuti alla localizzazione, a patto che tale fornitore abbia le competenze necessarie.

Lionbridge offre una soluzione completa, basata sull'intelligenza artificiale, per la gestione del ciclo di vita dei contenuti globali, che combina creazione e localizzazione di contenuti con la capacità di fornire un elevato livello di automazione.

- » La nostra piattaforma all'avanguardia per i contenuti multilingue, [Lionbridge Aurora AI™](#), offre un'efficienza senza precedenti grazie all'automazione del flusso di lavoro.
- » L'innovativa [app Content Remix di Lionbridge](#) consente di generare contenuti on demand di grande impatto in oltre 70 lingue.

Insieme, queste soluzioni consentono la creazione di contenuti convincenti e la consegna di traduzioni senza soluzione di continuità, riducendo in modo significativo la necessità di revisione umana e permettendo alle aziende di consolidare le risorse.

**Volete scoprire i 10 motivi principali per cui la scelta di una strategia basata su un unico fornitore è una decisione intelligente?**  
**INIZIAMO.**



## MOTIVO 1: OPERAZIONI PIÙ SEMPLICI ED EFFICIENTI

La gestione di relazioni con più fornitori comporta notevoli inefficienze e un carico elevato di lavoro amministrativo, in quanto richiede la gestione di diversi contratti, onboarding ripetitivi e attività frequenti di pagamento e controllo qualità, che portano a un elevato dispendio di tempo prezioso e risorse.

Una strategia a fornitore unico con un'automazione sofisticata risolve queste inefficienze snellendo l'intero processo. Collaborando con un unico fornitore di servizi linguistici dotato di tecnologia all'avanguardia in grado di gestire tutte le esigenze di contenuti, la vostra organizzazione non dovrà più svolgere i lavori ripetitivi legati alla gestione di più fornitori. Un approccio di questo tipo riduce il carico amministrativo, semplifica la gestione dei progetti e aumenta l'efficienza dei flussi di lavoro.



## MOTIVO 2: RIDUZIONE DEI COSTI

Un approccio basato su un unico fornitore consente alle aziende di ridurre i costi in molti modi, ottenendo fino al 40% di risparmio quando ottimizzano l'intera configurazione dei contenuti e della localizzazione.

- Uno dei principali oneri finanziari di una strategia basata su più fornitori è la spesa continua associata alla gestione di diverse relazioni commerciali, ognuna delle quali comporta dei costi legati ad attività amministrative ripetitive (come abbiamo visto prima), costi che possono accumularsi rapidamente generando significative perdite finanziarie.
- Lo sforzo umano è costoso. La riduzione, grazie all'uso della tecnologia di intelligenza artificiale, del lavoro umano necessario per creare e localizzare i contenuti, insieme al consolidamento dei fornitori, consente di abbassare significativamente i costi.
- La gestione di una soluzione TMS è costosa. L'uso della piattaforma Lionbridge Aurora AI elimina la necessità di una soluzione TMS proprietaria. Per altre informazioni, vedete il [motivo 10](#).
- Se affidate a un unico fornitore tutta la vostra attività, avrete la possibilità di ottenere prezzi basati sul volume.





### **MOTIVO 3: CONTENUTI COERENTI NEI DIVERSI MERCATI**

La collaborazione con più fornitori può introdurre incoerenze nella terminologia, nel tono, nello stile e nella voce del brand, in quanto ogni fornitore potrebbe interpretare in modo diverso le linee guida. Queste incoerenze possono confondere il vostro pubblico e indebolire il messaggio del brand, con conseguenze negative sulla fiducia e sulla fedeltà dei clienti.

Centralizzando le attività di creazione e traduzione dei contenuti con un unico fornitore, le organizzazioni possono ottenere una brand voice coerente capace di trasmettere un messaggio uniforme al pubblico globale. Il fornitore può gestire memorie di traduzione (TM) e terminologia in modo centralizzato, assicurando che tutti i contenuti tradotti e localizzati rispettino gli stessi standard. Ciò consente di rafforzare l'identità del brand in aree geografiche diverse.

Una strategia di consolidamento dei fornitori, inoltre, semplifica l'implementazione di linee guida del brand con parametri ben definiti in flussi di lavoro sempre più automatizzati. Un approccio centralizzato e incentrato sull'intelligenza artificiale consente di implementare personalizzazioni specifiche per la lingua tramite gli LLM, per riflettere le vostre preferenze e ridurre il livello di intervento umano richiesto. Potrete così offrire un'esperienza del brand uniforme e coerente per i clienti in tutti i mercati, migliorando la riconoscibilità del brand e la fedeltà dei clienti.



### **MOTIVO 4: QUALITÀ MIGLIORE**

**Il miglioramento della qualità è un importante vantaggio che si ottiene adottando un approccio basato su un singolo fornitore, che offre un output più coerente.**

Con un approccio basato su più fornitori, i livelli di qualità possono variare in quanto ogni fornitore segue processi e standard diversi. Scegliendo di passare a un unico fornitore, le organizzazioni possono avere la sicurezza che tutti i contenuti siano sottoposti a un processo uniforme, dalla creazione alla localizzazione fino al controllo della qualità.

Con un unico fornitore, è più facile stabilire e mantenere misure di controllo della qualità complete. Il fornitore può implementare cicli di revisione coerenti, impiegare memorie di traduzione e glossari standardizzati, personalizzare i flussi di lavoro abilitati all'LLM e usare strumenti avanzati di gestione della qualità basati sull'AI.

Questo approccio uniforme riduce al minimo il rischio di errori e discrepanze, assicurando che i contenuti multilingue localizzati siano accurati, culturalmente adatti a ciascun mercato e completamente allineati alle linee guida del brand. La collaborazione con un team dedicato che comprende i vostri obiettivi in materia di contenuti, il brand e le aspettative per quanto riguarda la qualità consente un miglioramento continuo nel tempo, così da permettervi di raggiungere ogni obiettivo.

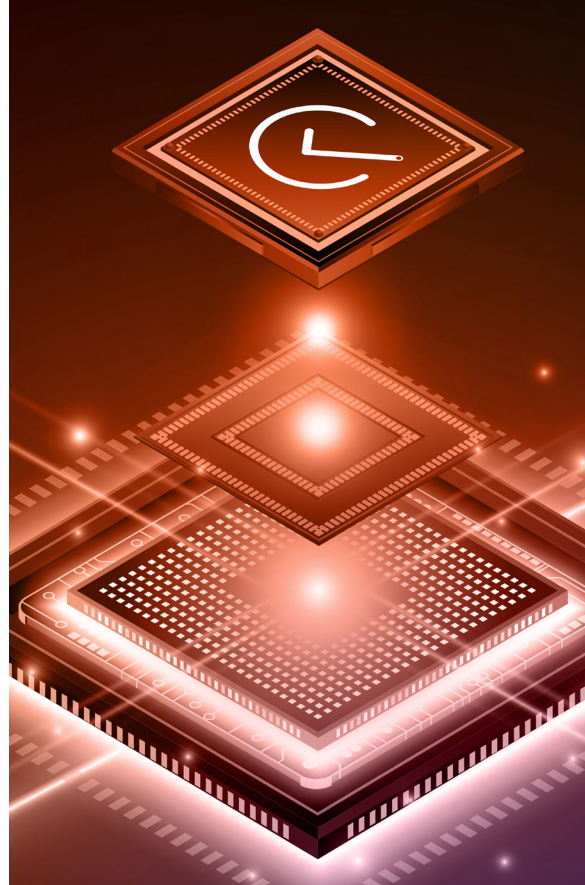


## **MOTIVO 5: VELOCITÀ E LA SCALABILITÀ MAGGIORI**

Un approccio ai servizi linguistici basato su un unico fornitore vi consente di scalare e accelerare le iniziative legate ai contenuti globali.

Il vostro fornitore preferito riuscirà a comprendere meglio i flussi di lavoro e gli strumenti e vi consentirà una semplice scalabilità durante il lancio di un prodotto o una campagna globale. Questa profonda conoscenza permette un'integrazione perfetta e una gestione efficiente di volumi maggiori, dalla creazione alla localizzazione dei contenuti, per tutti i vostri mercati di riferimento.

Sfruttando gli stack tecnologici integrati, l'automazione e i flussi di lavoro semplificati, potete accelerare i processi di creazione e localizzazione dei contenuti e abbreviare così i tempi di introduzione sul mercato.



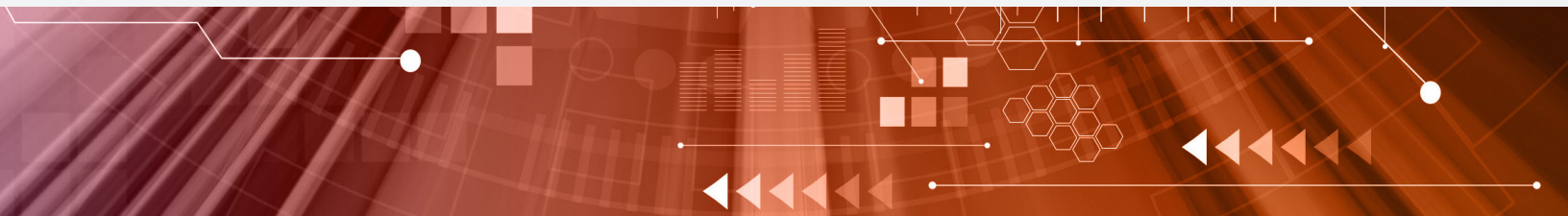
## **MOTIVO 6: RAFFORZAMENTO DELLA PARTNERSHIP E DELL'ALLINEAMENTO STRATEGICO**

Rafforzare la partnership e l'allineamento strategico è più facile quando si adotta un approccio basato su unico fornitore, in quanto sviluppare una relazione solida e collaborativa con più fornitori di servizi linguistici può essere impegnativo.

Un approccio frammentato spesso porta a una mancanza di allineamento nella strategia e nell'esecuzione, con un impatto sull'efficacia complessiva dei vostri sforzi di localizzazione. Consolidando i servizi con un unico partner, favorirete lo sviluppo di una relazione più solida e strategica, a vantaggio di entrambe le parti.

Una partnership con un unico fornitore consente una comunicazione e una collaborazione più efficaci. Con un team dedicato che si occupa di tutti gli aspetti dei vostri contenuti, il vostro partner sarà in grado di comprendere appieno i vostri obiettivi aziendali, i valori del brand e i requisiti specifici del mercato. Questa profonda comprensione consente di ottenere risultati più precisi ed efficaci, perfettamente allineati alla vostra strategia globale. Il partner può ottimizzare e adattare continuamente i servizi per soddisfare le vostre esigenze in evoluzione, promuovendo così innovazione e miglioramento continui.

Una partnership solida con un unico fornitore migliora inoltre l'allineamento strategico a tutti i livelli della vostra organizzazione. Il fornitore può offrire informazioni e raccomandazioni preziose basate sulla sua vasta conoscenza della vostra attività e del panorama della traduzione, della localizzazione e della creazione di contenuti. Questo supporto strategico consente di prendere decisioni informate in merito a strategia, mercati emergenti, uso dell'AI e ottimizzazione dei processi, aiutandovi a raggiungere il successo nei mercati internazionali.





## **MOTIVO 7: VISIBILITÀ E CONTROLLO MAGGIORI**

Mantenere una visione chiara e completa di tutti i progetti in corso può essere difficile quando si usano più fornitori. Questa mancanza di visibilità può portare a inefficienze, errori di comunicazione e sfide nel monitoraggio dei progressi e delle prestazioni.

Con una strategia di consolidamento che vi porta ad affidarvi a un unico fornitore, potrete ottenere analisi e report centralizzati e standardizzati, con la possibilità di monitorare e gestire tutte le attività linguistiche da una piattaforma unificata. Otterrete informazioni in tempo reale sullo stato dei progetti, sugli indicatori di prestazioni chiave (KPI) e sulle metriche complessive, in un'unica posizione, per semplificare il processo decisionale e avere la possibilità di identificare e affrontare tempestivamente qualsiasi problema che possa sorgere.



## **MOTIVO 8: PIÙ TEMPO DA DEDICARE ALLE ATTIVITÀ STRATEGICHE**

L'adozione di una strategia basata su un unico fornitore per le esigenze di contenuti globali consente all'azienda di concentrarsi maggiormente sulle sue attività più strategiche, per favorire la crescita e l'efficienza.

La gestione di più fornitori può distrarre dagli obiettivi aziendali primari, poiché comporta numerosi compiti amministrativi, sforzi di coordinamento e allocazione di risorse.

Il consolidamento delle iniziative in materia di contenuti con un unico partner di fiducia può semplificare queste attività e liberare le risorse interne. Questo approccio consente al vostro team di concentrarsi sulle iniziative strategiche che contribuiscono direttamente alla crescita e all'espansione della vostra azienda sul mercato.

Inoltre, le aziende possono reinvestire i risparmi sui costi realizzati con un approccio a fornitore unico in altre aree strategiche, come innovazione e marketing, favorendo così la crescita e migliorando il vantaggio competitivo.

Riducendo gli oneri finanziari che derivano da una strategia basata su più fornitori, le organizzazioni possono ottimizzare i processi di creazione e traduzione dei contenuti e ottenere di più con i loro budget, con il conseguente miglioramento delle prestazioni aziendali complessive.



## MOTIVO 9: MAGGIORE SICUREZZA DEI DATI E MIGLIORE CONFORMITÀ

La gestione di un unico fornitore facilita il monitoraggio della conformità alle leggi sulla protezione dei dati, come il GDPR, e riduce il rischio di violazione dei dati.

Con un unico fornitore che gestisce tutti i vostri contenuti, disporrete di un sistema unificato che consente l'applicazione dei protocolli di sicurezza e delle misure di conformità in modo coerente, cosa non possibile affidandosi a più fornitori che seguono procedure di sicurezza differenti. Un approccio basato su un unico fornitore offre un maggiore controllo sul modo in cui i vostri dati vengono gestiti e protetti.



## MOTIVO 10: NESSUNA NECESSITÀ DI UNA GESTIONE TMS MACCHINOSA

Collaborando con Lionbridge potrete eliminare la necessità di una complessa soluzione TMS (Translation Management System) necessaria quando si devono gestire più fornitori. Potrete sostituire la vostra soluzione TMS con Aurora AI, la nostra piattaforma di contenuti multilingue basata sull'AI, che orchestra, automatizza e ottimizza i flussi di lavoro per un'efficienza straordinaria.

Poiché la piattaforma è gestita da noi, non dovrete più preoccuparvi di configurare i flussi di lavoro, gestire i profili dei fornitori, aggiornare le memorie di traduzione (TM), mantenere i glossari, valutare le nuove funzioni, implementare le regole specifiche della lingua e svolgere gli altri compiti associati all'uso di soluzioni TMS proprietarie.

Passando ad Aurora AI, inoltre, non dovrete più pagare costi annuali per la licenza della soluzione TMS, né allocare risorse IT interne per la gestione del sistema o stanziare budget per gli aggiornamenti e la manutenzione.



## PANORAMICA SUL CONSOLIDAMENTO DEI FORNITORI: STORIA DI SUCCESSO DI UN CLIENTE

Un'azienda privata di software con sede negli Stati Uniti, che fornisce soluzioni di protezione e recupero dei dati, ha centralizzato i propri servizi linguistici affidandosi a Lionbridge come unico partner linguistico.

Consolidando oltre 30 fornitori e usando la piattaforma tecnologica di Lionbridge, il nostro cliente non solo ha eliminato diversi costi e oneri operativi, ma ha anche ottenuto una puntualità del 99% nella consegna dei progetti.

[Per saperne di più.](#)

**"I notevoli risparmi di tempo e di costi delle nostre soluzioni personalizzate gli hanno permesso di concentrarsi su una crescita strategica di alto valore. Siamo orgogliosi di svolgere un ruolo centrale in questo successo."**

Becky McFarland, Lionbridge Enterprise Sales Director



## **Perché collaborare con Lionbridge per la vostra strategia basata su un unico fornitore?**

Lionbridge è il partner ideale per il consolidamento, in quanto offre una gamma completa di servizi e può diventare il vostro partner strategico per le soluzioni tecnologiche, anziché un semplice fornitore.

Affidatevi a noi per tutte le vostre esigenze di contenuti, per creare e tradurre più contenuti globali in meno tempo e con lo stesso budget. Trasformando i vostri processi aziendali con le nostre soluzioni, potrete ottenere un'efficienza senza precedenti e accelerare la vostra crescita.

La nostra tecnologia all'avanguardia incentrata sull'intelligenza artificiale e supportata da oltre 25 anni di esperienza nel settore spiega perché alcuni dei più grandi brand si affidano a noi per le loro soluzioni di contenuti multilingue e perché sempre più aziende scelgono Lionbridge per una strategia basata su un unico fornitore.

PER SAPERNE DI PIÙ:  
**LIONBRIDGE.COM**