

STRATEGI FÖR LEVERANTÖRSKONSOLIDERING FÖR GLOBALT INNEHÅLL



TIO ANLEDNINGAR
ATT BYTA STRATEGI



För första gången någonsin är en strategi med en enda leverantör av globalt innehåll inte bara ett möjligt alternativ för företag, utan också betydligt bättre än att samarbeta med flera leverantörer.

Framstegen inom AI är en viktig förklaring till detta, eftersom tekniken numera kan användas för att hantera innehållets hela livscykel. Tack vare utvecklingen kan företag låta en leverantör sköta allt – från skapande till lokalisering av innehåll. Förutsatt att leverantören har de funktioner som krävs, alltså.

Lionbridge erbjuder en AI-baserad totallösning som omfattar hela livscykeln för globalt innehåll och kombinerar skapande och lokalisering av innehåll med sofistikerad automatisering.

» Vår banbrytande flerspråkiga innehållsplattform, [Lionbridge Aurora AI™](#), ger nydanande effektivitet med automatisering av arbetsflöden.

» Lionbridges innovativa [Content Remix-app](#) kan generera effektivt innehåll på fler än 70 språk i realtid.

Tjänsterna kan användas för att både skapa intressant innehåll och smidigt översätta det till olika språk, samtidigt som behovet av manuell granskning minskar betydligt och företag får möjlighet att konsolidera sina resurser.

Är du nyfiken på de tio anledningarna att välja en strategi med en enda leverantör?

LÄS VIDARE.



— ANLEDNING NR 1: ÖKAD EFFEKTIVITET OCH ENKELHET

Hantering av flera leverantörer innebär betydande ineffektivitet och administrativt arbete som återkommande avtalsförhandlingar, introduktioner, betalningar och kvalitetskontroller, vilket tar värdefull tid och resurser i anspråk.

Ditt företag kan effektivisera hela processen genom att införa en strategi med en enda leverantör och avancerad automatisering. Om företaget samarbetar med en språktjänstleverantör som har den senaste tekniken och tar hand om alla innehållsbehov, kan ni undvika återkommande arbete med att hantera flera leverantörer. Strategin leder till lägre administrativa kostnader, enklare projekthantering och mer effektiva arbetsflöden.



— ANLEDNING NR 2: MINSKADE KOSTNADER

Genom att införa en strategi med en enda leverantör kan företag minska sina kostnader på flera sätt och spara upp till 40 procent när de optimerar hela sin innehålls- och lokaliseringsprocess.

- En av de största kostnaderna för en strategi med flera leverantörer är löpande utgifter för att hantera olika relationer. Varje leverantörsrelation skapar kostnader i form av återkommande administrativa uppgifter (som vi nämnde ovan), som snabbt kan läggas på hög och bli en betydande budgetpost.
- Mänskliga insatser är dyra. Genom att minska den manuella insatsen vid skapande och lokalisering av innehåll med hjälp av AI och samtidigt konsolidera användningen av leverantörer går det att uppnå betydligt lägre kostnader.
- Att driva ett TMS är kostsamt. Om ni använder Lionbridges Aurora AI-plattform behövs det inte längre något översättningshanteringssystem. Läs mer om detta under [anledning 10](#).
- När ni anförtror alla uppdrag till en och samma leverantör kan ni också få mängdrabatt.





— ANLEDNING NR 3: KONSEKVENT INNEHÅLL PÅ SAMTLIGA MARKNADER

Samarbeten med flera leverantörer kan leda till inkonsekvent användning av företagets terminologi, ton, stil och varumärkesröst, eftersom varje leverantör kan tolka företagets språkliga riktlinjer olika. Variationerna kan förvirra målgruppen och göra att varumärkesbudskapet försvagas, vilket i förlängningen kan påverka kunders förtroende och lojalitet.

Företag kan utforma en enhetlig varumärkesröst som tas emot på samma sätt hos en global publik genom att centralisera skapande av innehåll och översättning hos en enda leverantör. Leverantören kan hantera och underhålla centraliserade översättningsminnen (TM) och terminologi. På så sätt ser man till att allt översatt och lokaliserat innehåll följer samma standarder, vilket förstärker varumärkets identitet i olika regioner.

Med en strategi för leverantörskonsolidering blir det även enklare att införa företagets språkliga riktlinjer med väletablerade parametrar i alltmer automatiserade arbetsflöden. Ett centraliserat och AI-baserat arbetssätt möjliggör språkspecifik anpassning med hjälp av stora språkmodeller (LLM) i linje med företagets önskemål och minskar behovet av manuella insatser. Resultatet är en smidig och enhetlig varumärkesupplevelse för kunder på alla marknader, vilket stärker både igenkänning och lojalitet.



— ANLEDNING NR 4: HÖGRE KVALITET

Högre kvalitet är en viktig fördel med att införa en strategi med en enda leverantör, eftersom det vanligtvis leder till mer enhetlig produktion.

När flera leverantörer används kan kvaliteten variera på grund av olika processer och standarder. Genom att konsolidera arbetet till en enda leverantör kan företag se till att allt innehåll blir konsekvent, från skapande av innehåll till lokalisering och kvalitetssäkring.

Med en enda leverantör är det enklare att definiera och tillämpa omfattande kvalitetskontroller. Leverantören kan införa kontinuerliga granskningscykler, använda standardiserade översättningsminnen och ordlistor, anpassa arbetsflöden med stora språkmodeller och använda avancerade AI-baserade kvalitetsverktyg.

Det systematiska arbetssättet minskar risken för fel och avvikelser och ger lokaliserat innehåll på flera språk som är korrekt, kulturellt anpassat för varje marknad och i linje med varumärkets språkliga riktlinjer. Samarbete med ett dedikerat team som har kunskap om innehållsmålen, varumärket och kvalitetskraven leder till kontinuerliga förbättringar på lång sikt, så att ni enklare kan uppnå målsättningarna för ert innehåll.

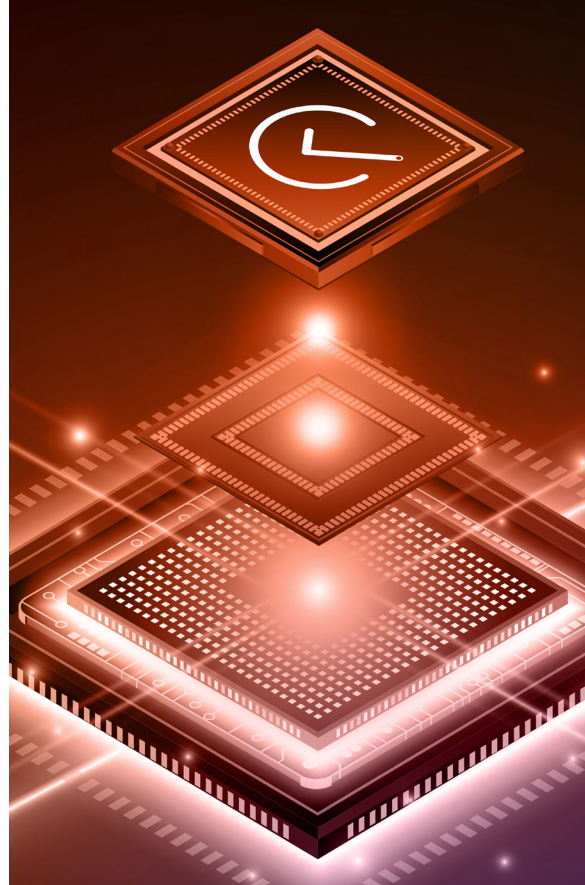


— ANLEDNING NR 5: ÖKAD HASTIGHET OCH SKALBARHET

Ökad hastighet och skalbarhet kan uppnås genom att använda en enda leverantör av språktjänster för att utöka och snabba på projekt med globalt innehåll.

En utvald leverantör blir duktigare på att sätta sig in i företagets arbetsflöden och verktyg för att underlätta uppskalning under produktlanseringar och globala kampanjer. Det nära samarbetet lägger grunden till smidig integrering och effektiv hantering av ökade volymer, från skapande till lokalisering av innehåll, på företagets alla marknader.

Processerna för skapande av innehåll och lokalisering snabbas på med integrerade teknikuppsättningar, automatisering och effektiviserade arbetsflöden, vilket möjliggör en kortare tid till marknaden.



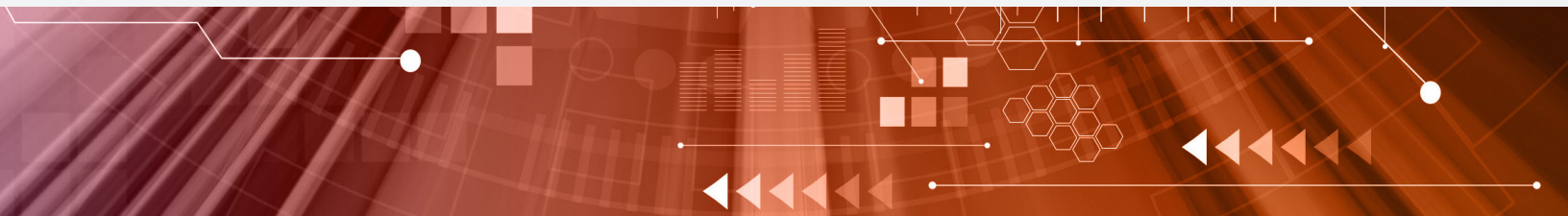
— ANLEDNING NR 6: STARKARE SAMARBETEN OCH STRATEGISK SAMORDNING

Om ni väljer en strategi med en enda leverantör kan ni enklare stärka era samarbeten och uppnå strategisk samordning. Det kan nämligen vara svårt att skapa djupa och samarbetsinriktade relationer med flera språktjänstleverantörer (LSP) samtidigt.

Ett fragmenterat arbetssätt leder ofta till att strategi och utförande hamnar i otakt, vilket påverkar den övergripande effektiviteten i hela lokaliseringsarbetet. Genom att samla tjänsterna hos en enda samarbetspartner främjas en stadigare och mer strategisk relation som gagnar båda parter.

I ett partnerskap med en enda leverantör är det enklare att samarbeta och kommunicera effektivt. Med ett dedikerat team som hanterar alla aspekter av innehållet får er partner större möjligheter att sätta sig in i era affärsmål, varumärkets värderingar och marknadsspecifika krav. Insikterna leder till mer korrekta och effektiva resultat som är helt i linje med företagets globala strategi. Partnern kan kontinuerligt finslipa och anpassa sina tjänster för att tillgodose era föränderliga behov och bidra till löpande förbättringar och innovation.

Bättre strategisk samordning mellan alla nivåer i företaget är ytterligare en fördel med ett nära samarbete med en enda leverantör. Leverantören kan ge värdefulla insikter och rekommendationer utifrån sin stora kunskap om verksamheten och marknaden för översättning, lokalisering och skapande av innehåll. Det strategiska stödet kan ligga till grund för beslut om strategier, nya marknader, AI-användning och processoptimering – och hjälpa er att lyckas på internationella marknader.





— ANLEDNING NR 7: ÖKAD ÖVERBLICK OCH KONTROLL

Det kan vara svårt att få tydlig överblick över alla pågående projekt när företaget använder flera leverantörer. Bristfällig insyn kan leda till ineffektivitet, kommunikationsmissar och svårigheter att följa upp framsteg och resultat.

Genom att införa en konsolideringsstrategi med en enda leverantör får ni tillgång till centraliserade och standardiserade rapporter och analyser, så att ni kan övervaka och hantera alla språkrelaterade aktiviteter från en och samma plattform. Information om projektstatus, nyckeltal (KPI:er) och allmänna resultatmått sammanställs och visas i realtid, så att ni enklare kan fatta beslut och upptäcka och lösa eventuella problem.



— ANLEDNING NR 8: MER FOKUS PÅ KÄRNVERKSAMHETEN

Genom att införa en strategi med en enda leverantör för globala innehållsbehov kan företag tydligare fokusera på kärnverksamheten och driva både tillväxt och effektivisering.

Hantering av flera leverantörer kan ta fokus från företagets primära affärs mål på grund av olika administrativa uppgifter, samordning och resursfördelning.

Genom att anförtro alla innehållsaktiviteter till en enda, betrodd partner kan ni effektivisera arbetet och frigöra interna resurser. På så sätt kan teamet inrikta sig på strategiska initiativ som har direkt inverkan på företagets tillväxt och marknadsexpansion.

Dessutom kan företag återinvestera de som uppnås genom strategin med en enda leverantör i andra strategiska områden, som innovation och marknadsföring, och därmed driva på tillväxt och stärka företagets konkurrensförmåga.

Genom att undvika de kostnader som en strategi med flera leverantörer innebär kan företag optimera sina processer för skapande av innehåll och översättning och åstadkomma mer med samma budget – vilket i slutändan stärker affärsresultaten.



— ANLEDNING NR 9: FÖRBÄTTRAD DATASÄKERHET OCH EFTERLEVNAD

Genom att välja en strategi med en enda leverantör kan ni enklare övervaka efterlevnaden av dataskyddslagar som GDPR och minska risken för dataintrång.

Om ni anförtror allt innehåll till en enda leverantör får ni ett enhetligt system som konsekvent tillämpar säkerhetsprotokoll och efterlevnadsåtgärder, i stället för att behöva hantera flera leverantörer med olika säkerhetsprocedurer. En strategi med en enda leverantör ger större kontroll över hur era data behandlas och skyddas.



— ANLEDNING NR 10: INGET BEHOV AV ETT TIDSKRÄVANDE ÖVERSÄTTNINGSHANTERINGSSYSTEM (TMS)

När ni samarbetar med Lionbridge slipper ni använda ett tidskrävande översättningshanteringssystem (TMS) för att hantera flera leverantörer. Ni kan byta ut ert TMS mot Aurora AI, vår flerspråkiga och AI-fokuserade innehållsplattform som hanterar, automatiserar och optimerar arbetsflöden för enastående effektivitet.

Och eftersom vi hanterar plattformen åt er behöver ni inte längre konfigurera arbetsflöden, hantera leverantörersprofiler, uppdatera översättningsminnen (TM), underhålla ordlistor, utvärdera nya funktioner, lägga till språkspecifika regler och utföra andra arbetsuppgifter som krävs för att sköta ett eget TMS.

Övergången till Aurora AI innebär även att ni slipper betala årliga licensavgifter för ert TMS och avsätta interna IT-resurser till att hantera TMS samt medel i budgeten till systemuppgraderingar och underhåll.



EXEMPEL PÅ LEVERANTÖRSKONSOLIDERING: KUNDBERÄTTELSE

Ett privat amerikanskt programvaruföretag som erbjuder dataskydd och dataåterställning har centraliserat sina språktjänster genom en leverantörskonsolidering där Lionbridge utsågs till exklusiv språkpartner.

Genom att konsolidera fler än 30 leverantörer och använda Lionbridges teknikplattform kunde företaget undvika olika kostnader och arbetsuppgifter, samtidigt som projekten levererades i tid till 99 procent. [Läs mer.](#)

“Våra skräddarsydda lösningar har gett betydande tids- och kostnadsbesparingar och hjälpt dem att fokusera på värdeskapande, strategisk tillväxt. Vi är stolta över att få spela en avgörande roll för deras framgångar”.

Becky McFarland, Lionbridge Enterprise Sales Director



Varför ska ni välja ett strategiskt samarbete med Lionbridge som enda leverantör?

Tack vare vårt heltäckande tjänsteutbud är Lionbridge den optimala konsolideringspartnern. Vi kan göra allt och erbjuder mycket mer än bara leverantörsstöd. Vi blir en strategisk, teknikdriven allierad i alla lägen.

Ni kan anförtro oss alla era innehållsbehov för att skapa och översätta mer globalt innehåll – snabbare och med samma budget. Genom att omvandla era affärsprocesser med våra lösningar lägger ni grunden till oslagbar effektivitet och snabbare tillväxt.

Många av världens ledande företag förlitar sig på oss och våra lösningar för flerspråkigt innehåll, mycket tack vare vår banbrytande AI-teknik kombinerad med över 25 års erfarenhet i branschen. Det är också anledningen till att allt fler företag väljer en strategi med en enda leverantör – Lionbridge.

LÄS MER PÅ
LIONBRIDGE.COM