



KONSOLIDERING AV LOKALISERINGSLEVERANTÖRER

HUR ETT PROGRAMVARUFÖRETAG OMVANDLADE SINA LOKALISERINGSPROCESSER

genom att implementera en lösning med Lionbridge
som enda leverantör

ÖKAD EFFEKTIVITET. BETYDANDE TIDSBESPARINGAR. OMFATTANDE KOSTNADSBESPARINGAR.

LEVERANTÖRSKONSOLIDERING
FRÅN DRÖGT 30 TILL 1

TMS
UTAN KOSTNAD

99 %
LEVERANSER I TID

STRATEGI MED EN ENDA LEVERANTÖR – DET SMARTA VALET

Många företag fjärrar sig från ett arbetssätt med flera leverantörer där ett TMS-system från tredje part används för lokalisering. I stället väljer de en strategi med en enda leverantör med en väl vald partner som hjälper dem att uppnå effektiva affärsresultat på ett sätt som är omöjligt med flera leverantörer.

UTMANINGEN

Vår kund hade infört en lokaliseringsfunktion på sin marknadsföringsavdelning och samarbetade sedan med över 30 olika språktjänstleverantörer för att tillgodose sina lokaliseringsbehov. Arbetssättet innebar att de behövde hantera relationer till ett stort antal leverantörer, exempelvis återkommande introduktioner, betalningar och kvalitetskontroller. Dessutom betalade företaget löpande kostnader för det externa TMS-systemet, bland annat licensavgifter och löner till IT-personal. Det visade sig att strategin med flera leverantörer var ineffektiv, kostsam och betungande för teamet som tvingades utföra många lokaliseringssuppgifter. Företaget ville effektivisera processerna, minska komplexiteten och spara tid och pengar. Därför valde de i stället en lösning med Lionbridge som enda leverantör.

OM KUNDEN

Vår kund är ett privat amerikanskt programvaruföretag som erbjuder tjänster inom dataskydd och dataåterställning.

Företaget är en branschledande aktör som omsätter en miljard US-dollar per år.



Om du köper in och inför ett hanteringssystem för översättning (TMS) från tredje part ansvarar du för en stor del av lokaliseringsprocessen. Du behöver anställa personal som ska sköta systemet och hantera både översättningsminnen och arbetsflöden. Om du överläter allt det till oss kan du i stället fokusera på din kärnverksamhet.

Colm Connolly | Lionbridge
Senior Global Program
Director, Operations



LIONBRIDGE



LÖSNINGEN

CENTRALISERADE SPRÅKTJÄNSTER:

UPPDRAGETS OMFATTNING

Lionbridge tog över arbetet från samtliga drygt 30 leverantörer med hjälp av en komplett uppsättning språktjänster och centraliserade på så sätt lokaliseringen av företagets marknadsförings- och försäljningsinnehåll.

Lionbridge levererade följande språktjänster:

- Översättning och lokalisering för sju huvudspråk och tolv andra språk
- DTP
- Produktion av skärmtext (OST)
- Teknikrelaterat arbete, inklusive
 - projekthantering i kundens Jira-instans
 - förhandsgranskning av webbttext i Adobe Experience Manager (AEM)
 - integreringar med konnektorer och universella filkonnektorer (UFC) för interna program som Jira, WordPress och AEM.

INTRODUKTIONSPROCESS

Efter att samarbetet inletts tog det mindre än en vecka för Lionbridge att implementera sin plattform.

Ett dedikerat introduktionsteam inledde ett nära samarbete med kunden för att sätta sig in i och analysera företagets översättningsbehov inom olika typer av innehåll, ta fram flera integreringar och utforma en helt skräddarsydd lösning för kundens specifika behov.

Införande av sofistikerad teknik

Lionbridge ersatte kundens TMS-system från tredje part med Lionbridges egen teknikplattform, som omfattar Lionbridges TMS, CAT-verktyg för datorstödd översättning, en portal, funktioner för arbetsflödeshantering och onlinegranskning av kunder samt konnektorer. Lionbridge hanterar och levererar TMS-systemet kostnadsfritt som en del av tjänsterna.

Skräddarsytt efter kundens behov

Lionbridge anordnade flera workshops:

- Lionbridges kreativa DTP-team med bland annat Figma-experter arbetade tillsammans med interna team för att förstå nyanserna i företagets layout- och formateringskrav.
- Lionbridge arbetade med företagets interna granskare för att sätta sig in i deras kvalitetskrav.

FÖRENKLING AV LOKALISERINGSPROCESSEN

Med Lionbridges lösning kunde företaget undvika flera arbetsmoment i metoden med flera leverantörer och förenkla lokaliseringsprocessen till följande tre, enkla steg:

- 1** Överföring av innehåll via Lionbridges konnektorer, utan att medarbetarna behöver lämna de program de arbetar med dagligen.
- 2** Kontroll av projektstatus.
- 3** Granskning av arbetets kvalitet.



RESULTAT

Genom att centralisera sina språktjänster och välja en strategi med Lionbridge som enda leverantör och partner kunde vår kund undvika olika kostnader och minska arbetsbelastningen i verksamheten, till exempel kopplat till

- betalning av årliga licensavgifter för TMS
- dedikerade IT-resurser för att driva och hantera TMS
- uppgradering av programvara
- konfigurering av automatiska arbetsflöden, uppdatering av översättningsminnen (TM) och underhåll av ordlistor.

Genom omfattande effektiviseringsvinster lyckades kunden

- lokalisera mer med samma budget och färre interna resurser
- komma in på nya marknader
- avsätta betydligt mer tid till strategiska initiativ i stället för hantering av leverantörer och TMS.

Kunden gynnades också av att projekt levererades tillförlitligt och punktligt – Lionbridge levererade nämligen 99 procent av alla projekt i tid. Företaget berömde också Lionbridges kontoansvariga för att denna spelat en avgörande roll under företagets omfattande omorganisation – en bedrift som möjliggjordes genom Lionbridges stöd.



Genom samarbetet med Lionbridge har vår kund fått möjlighet att omvandla sina lokaliseringsprocesser och därmed kunnat effektivisera verksamheten avsevärt. Våra skräddarsydda lösningar har inneburit betydande tids- och kostnadsbesparingar och gjort det möjligt för kunden att fokusera på strategisk tillväxt med ett tydligt mervärde. Vi är stolta över att spela en avgörande roll för deras framgångar.

Becky McFarland | Lionbridge
Enterprise Sales Director



STRATEGI MED EN ENDA LEVERANTÖR: FÖRDELARNA I KORTHET

Företag som väljer en strategi med en enda leverantör kan uppnå följande fördelar:

Ökad effektivitet och förenkling: Få kortare ledtider vid lokalisering och minska komplexiteten genom mindre administration och effektiva arbetsflöden

Kostnadsbesparingar: Undvik kostnaderna för att driva ett TMS-system från tredje part och sänk kostnaderna genom konsoliderad leverantörshantering

Konsekvent kvalitet och varumärkesröst: Använd samma terminologi, ton och stil på alla marknader

Robust partnerskap och strategisk anpassning: Bygg ett nära samarbete med en partner för kontinuerliga förbättringar och en effektiv, global strategi

Ökad överblick och kontroll: Underlätta beslutsprocesser med standardiserade rapporter och analyser

Högre kvalitet: Minska risken för översättningsfel och avvikelser jämfört med resultat från flera leverantörer

Stärkt fokus på kärnverksamheten: Ägna mer tid åt strategiska aktiviteter genom att frigöra tid från lokaliseringsarbetet



LÄS MER PÅ
LIONBRIDGE.COM