



EN EFFEKTIV, SMIDIG PROCESS FÖRBÄTTRAR DEN GLOBALA KUNDUPPLEVELSEN

Lionbridge + Sitecore för flerspråkig SEO och webblokalisering

140 LÄNDER

FLER ÄN 30 SPRÅK

2 200 ANSTÄLLDA

Bakgrund

Att tillhandahålla innehåll till konsumenter på deras modersmål i realtid är en av grundpelarna i Thules globala strategi för kundupplevelser. Detta gör översättning och lokalisering centralt för att företaget ska kunna nå sina mål, och Lionbridge är den samarbetspartner de valt. Genom att anlita Lionbridges experter på globala kundupplevelser ville Thule centralisera sina globala webbplatsåtgärder, genomföra fler marknadsföringskampanjer, skala upp sin räckvidd globalt och optimera kampanjresultaten för olika språk. Dessa delar utgör grunden för en verkligt global kundupplevelse.

Thules mål var att

- Lokalisera marknadsförings- och produktinnehåll på ett flexibelt sätt inom rimliga tidsramar, med minimalt med processförändringar och manuellt arbete
- Skala upp globalt, nå ut till nya marknader med en enhetlig varumärkesupplevelse
- Dra fördel av lokaliseringsinnehåll samt strategisk sökmotoroptimering (SEO) för att öka webbtrafiken och försäljningen



Om kunden

Thule Group finns i Malmö och är en global marknadsledare inom frilufts- och transportprodukter för en aktiv livsstil. Som ett verkligt globalt varumärke har de en närvaro i 140 länder och översätter sitt produkt- och onlineinnehåll till över 30 språk. Koncernen har fler än 2 200 anställda på över 40 produktions- och försäljningsställen över hela världen.

Utmaningen

Tidigare hade Thule flera globala webb- och programvaruplattformar och en mängd intern och extern digital kommunikation. Ineffektiviteten med att navigera i denna uppsjö av kanaler och verktyg ledde till

- En fragmenterad digital närvaro, med lokalt utförande
- Dubbla interna processer
- Fördröjningar vid implementering av SEO.

Thule behövde en lokaliseringspartner med verklig lokal kunskap om målmarknader, språk och konsumenter – en som kunde hjälpa till att hantera Thules digitala tillgångar för att möjliggöra stora volymer marknadsföringskampanjer på flera marknader och agera snabbt och samtidigt leverera kvalitet.

Lösningen

Nära samarbete och Lionbridges Sitecore-konnektor gör att Lionbridge och Thule kan uppnå följande:

- **Kundupplevelsen:** Lionbridge tillhandahåller konsekventa och effektiva översättningar utifrån behoven på Thules globala marknader, från försäljningsmaterial till användarpublikationer.
- **Produktlanseringar:** Thule marknadsför nya produkter med en lean-modell på många marknader och på många språk. Lionbridge hjälper till med dessa aktiviteter med snabba, integrerade arbetsflöden och centraliserade översättningsresurser.
- **Digital upplevelse:** Lionbridge arbetar tillsammans med Thule gällande all SEO, global marknadsföring, webblokalisering och programvarulokalisering. SEO hanterades tidigare i efterhand, men implementeras nu redan från början.

Resultaten

Det nära samarbetet mellan Lionbridge och Thule i kombination med Sitecore-konnektorn möjliggör smidig översättning av globalt innehåll, vilket garanterar en konsekvent kundupplevelse med hög kvalitet. Genom detta partnerskap kan Thule

- Underlätta översättningsprocessen och snabbt och effektivt översätta stora volymer innehåll i global skala
- Skapa en central plattform för att hantera allt digitalt innehåll för alla marknader och innehåll
- Få insyn i konsumenternas köpbeteende och webbtrafik
- Öka attraktionskraften för Thules varumärke som en nyckelspelare inom det växande området för aktiv livsstil.

” Att ha Lionbridge som partner är fantastiskt. De vet vad Thules varumärke står för och hur vi vill att vår interna röst ska låta. De följer med trenderna inom översättning och de har kunskapen att ge oss det stöd vi behöver. ”

Alexandra Obradovic, Global Online Content Director, Thule Group

LÄS MER PÅ
LIONBRIDGE.COM

