

El equipo de ventas global capta más negocios con propuestas bajo demanda



“Traducir documentos, producirlos y gestionarlos no es suficiente para nosotros. Necesitamos un proveedor capaz de colaborar con nosotros para comprender todos los aspectos del ciclo de vida de los contenidos.”

– Gestor de Ofertas
Proveedor mundial de servicios y hardware para redes

Antecedentes

Ser una gran empresa no significa tener un gran tamaño. Es más bien cuestión de agilidad, respuesta al mercado y comprender que todos los mercados son un mercado local. Imagine que usted es responsable de dirigir un equipo de apoyo a una propuesta de ventas para un líder del sector de la alta tecnología. Todos los días recibe un sinfín de nuevos clientes potenciales que requieren propuestas personalizadas con urgencia.

El reto

¿Qué puede hacer? Parte de la plantilla de propuesta de ventas, la actualiza con información nueva, y la envía. Suena fácil, ¿no? Ahora imagine que todos esos clientes potenciales proceden de sus oficinas de ventas de Lagos, Nigeria o Almaty, Kazajstán, o alguna de muchas otras oficinas en países en vías de desarrollo. No sólo tienen distintos idiomas, sino que también cambian los aspectos comerciales y culturales.

Sería mejor recurrir a servicios de traducción.

De este modo, cada equipo de ventas del mundo intenta resolver su problema de traducción y la empresa termina con 200 proyectos en silos separados, múltiples bases de datos, y un gasto no controlado de 10 millones de dólares anuales. Y por si fuera poco, los concursos para los servicios de traducción generan resultados más que mejorables y ponen en riesgo las solicitudes de propuesta que impulsan las ventas de la empresa.

El Gestor de Ofertas tiene la visión de un equipo mundial de propuestas de ventas unificado. Un equipo capaz de ofrecer propuestas de ventas de alta calidad con conocimiento del mercado local, y que tiene en cuenta los dialectos regionales y otras sutilezas culturales. Para hacer realidad su visión, decide llamar a Xerox.

Derribar la barrera del idioma puede suponer millones Ahorro de costes y mejora de la calidad

La solución

Llevamos más de 10 años trabajando con esta empresa de alta tecnología, en una relación que implica servicios gestionados y hardware. Así, cuando surgió la cuestión de una solución para generar “propuestas bajo demanda”, pudimos combinar varios de nuestros puntos fuertes para crear una solución.

La traducción era un elemento clave y teníamos para ofrecer los servicios de primer orden que actualmente atienden nuestras propias necesidades de localización, así como las de otras compañías.

Con un equipo de más de 1.000 traductores en el país y gestores de proyectos en prácticamente todos los rincones del mundo, podemos ofrecer la experiencia regional necesaria para localizar contenidos y ponerlos en el contexto adecuado con el fin de garantizar el éxito de los profesionales de ventas de nuestro cliente. Con ello ayudamos a crear una mayor ventaja competitiva con escalabilidad global.

También ofrecemos software de valor añadido como memorias de traducción, que añaden un componente de aprendizaje a la solución. Nuestro software exclusivo de “coincidencia por contexto” mejora el volumen de contenido que se puede traducir basándose en traducciones anteriores, y permite entregar antes los documentos que tienen plazos ajustados.

También disponemos de herramientas de envío a través de la Web para que los redactores técnicos puedan enviar sus trabajos para imprimir, y que los traductores envíen sus contenidos.

La pieza final que compone el puzzle es producir una propuesta de alta calidad lista para ser entregada al cliente. En este caso, recurrimos a nuestros Consultores Documentales y a nuestra red mundial de Premier Partners para imprimir y procesar el material de la forma más rápida y rentable posible.

Los resultados

A medida que seguimos demostrando servicios de localización para las propuestas bajo demanda, la empresa de alta tecnología se consolida en nuestra solución. Ello nos permite ofrecer un importante ahorro de costes, ya que nuestra base de datos de memoria de traducción sigue aprendiendo y creciendo, y podemos abaratar los costes de la propuesta. Además, la empresa puede aprovechar y reutilizar las muchas bases de datos y procesos que utilizaba con este fin.

La calidad de las propuestas acabadas mejora tanto desde el punto de vista del contenido, como de la localización (con capacidad para casi 20 idiomas) y la eficiencia productiva.

Y, lo que es más importante, el índice de ventas de la empresa sigue aumentando.

Resumen

El reto

- Un equipo de ventas global necesita propuestas de alta calidad con entregas rápidas
- Los servicios de traducción para casi 20 idiomas suponen un gran obstáculo
- Contenido volátil sobre productos, especificaciones, precios, etc.
- Planteamiento dividido en geografías, líneas de negocio, que genera un gasto de 10 millones de dólares

La solución

- Traducción y servicios de localización
- Traducción de proyectos gestores en prácticamente todas las regiones del mundo
- Herramientas de envío vía Web para redactores técnicos y traductores
- Producción y tramitación a través de los Consultores Documentales y Xerox Premier Partners

Los resultados

- Proceso consolidado de localización con resultados de alta calidad
- Racionalización de 20 bases de datos y procesos dispares
- El sitio Web del equipo de propuestas de ventas permite crear “propuestas bajo pedido” con entregas rápidas
- Mejora de los estándares y la gestión de costes
- Reducción de costes con el tiempo a medida que aumenta la base de datos de propuestas/traducciones
- Índice de ventas en aumento

Acerca de Xerox Services. Xerox Corporation es líder mundial en procesos de negocio, tecnología de la información y servicios de externalización de documentos. Nuestra exclusiva combinación de experiencia y capacidad de prestación de servicios globales permite reducir costes, agilizar los procesos operativos y aumentar los ingresos, facilitando el camino para que pueda ocuparse exclusivamente de lo que mejor sabe hacer: su auténtico negocio.

Para obtener más información sobre cómo ayudamos a las empresas de alta tecnología, visite www.xerox.com/services..

