

Il team di vendite globali amplia il giro di affari grazie alle proposte su richiesta



“Non basta capire il processo di traduzione o di completamento dei documenti. Ci serve un fornitore che collabori con noi per comprendere tutti gli aspetti del ciclo di vita di tali contenuti.”

– Bid Manager
Fornitore di hardware e servizi
per reti globali

La situazione

Essere una società globale oggi ha poco a che fare con le dimensioni. È una questione di agilità, tempi di commercializzazione e di comprensione del fatto che ogni mercato è un mercato locale. Dunque, immaginate di essere responsabili della direzione di un team di supporto alle proposte di vendita per una società leader nel campo dell'high-tech. Ogni giorno, gestite un flusso costante di nuovi clienti potenziali che richiedono proposte personalizzate con tempi di lavorazione incredibilmente veloci.

La sfida

Come procedete? Aggiornate la proposta standard con nuove informazioni e la inviate. Sembra facile, giusto? Ora tenete conto del fatto che tali lead potrebbero provenire dagli uffici vendita di Lagos in Nigeria o di Alma-Ata in Kazakhstan, o da uno di tanti altri uffici in paesi in via di sviluppo. Non solo avrete a che fare con lingue differenti, ma dovrete considerare anche gli specifici aspetti commerciali e culturali.

Sarà dunque opportuno ricorrere ai servizi di traduzione. Ciascun team di vendita nel mondo tenta di risolvere autonomamente la propria problematica di traduzione, e così la società si ritrova con 200 progetti in unità separate, molteplici database e una spesa non gestita di 10 milioni di dollari all'anno. Non solo, ma le gare d'appalto per i servizi di traduzione generano risultati meno che ottimali, mettendo a rischio le RdO critiche che sono il motore delle vendite di un'azienda.

Il Bid Manager immagina un team di proposta di vendita unificato a livello mondiale, che offra proposte di vendita di qualità elevata con una competenza del mercato locale che prenda in considerazione i dialetti regionali e altre complessità culturali. Per trasformare questo concetto in realtà, il Bid Manager si è rivolto a Xerox.

L'eliminazione della barriera linguistica può valere miliardi

Generare risparmi sui costi e migliorare gli standard.

La soluzione

Da ormai oltre dieci anni abbiamo un rapporto di lavoro con questa società high-tech che include servizi gestiti e hardware. Cosicché, quando è sorta la questione di una soluzione di "proposte on demand", abbiamo potuto combinare alcuni dei nostri punti di forza chiave per la creazione di una soluzione.

La traduzione era un elemento chiave, e noi offriamo servizi di qualità senza uguali che supportano le esigenze di localizzazione nostre e di altre aziende.

Avvalendoci di un team di oltre 1.000 tra traduttori e project manager interni in quasi tutte le aree del mondo, Xerox è in grado di offrire la competenza specifica per localizzare i contenuti e inserirli nel giusto contesto, al fine di assicurare il conseguimento degli obiettivi dei professionisti della vendita dei propri clienti. Ciò contribuisce a creare un maggiore vantaggio competitivo per il cliente, con scalabilità a livello globale.

Offriamo inoltre software a valore aggiunto come Translation Memory, che aggiunge un componente di apprendimento alla soluzione. Il nostro software proprietario di deduzione logica (Context Matching) aumenta la quantità di contenuti traducibili basandosi sulle traduzioni precedentemente memorizzate, offrendo tempi di lavorazione più rapidi per questi documenti con scadenze rigorose.

Disponiamo anche di strumenti di invio su Web che consentono ai redattori tecnici di inviare i propri lavori alla stampa e ai traduttori di inviare i contenuti elaborati.

L'ultimo passo consiste nel produrre una proposta di alta qualità da sottoporre prontamente al cliente. È in questa fase che ricorriamo all'aiuto dei nostri consulenti sui documenti unitamente alla nostra rete globale di Premier Partner per realizzare la stampa e il completamento nel modo più tempestivo ed economico possibile.

I risultati

Via via che continuiamo a offrire servizi di localizzazione ottimali per le proposte on demand, la società high-tech sta consolidando la nostra soluzione. Ciò ci consente di offrire eccezionali vantaggi in termini di costi, in quanto il nostro database Translation Memory continua a inglobare nuove traduzioni e a svilupparsi; siamo dunque in grado di abbattere i costi della proposta. E la società è in grado di razionalizzare e riadattare gli svariati database e processi che un tempo supportavano questa operazione.

La qualità delle proposte finite viene migliorata anche dal punto di vista dell'efficienza del contenuto, della localizzazione (che include il supporto per circa 20 lingue) e della produzione.

Cosa ancora più importante, la percentuale di successi delle RdO aziendali è in netto aumento.

Case Study in breve

La sfida

- Un team di vendite globali richiede proposte di qualità elevata con tempi di lavorazione rapidi
- I servizi di traduzione supportano circa 20 lingue, e ciò costituisce un grosso ostacolo
- Contenuti variabili riguardo a prodotti, specifiche, prezzi, ecc.
- Un approccio isolato attraverso diverse configurazioni geografiche e settori di attività, che produce una spesa non gestita di 10 milioni di dollari

La soluzione

- Servizi di traduzione e localizzazione
- Project manager per le traduzioni in quasi tutte le aree del mondo
- Strumenti di invio su Web per redattori tecnici e traduttori
- Produzione e completamento grazie ai consulenti sui documenti ai Premier Partner Xerox

I risultati

- Creazione di un processo di localizzazione best practice con risultati di alta qualità
- Razionalizzazione di 20 database e processi eterogenei
- Il sito Web del team di proposte di vendita consente di inviare "proposte on demand" con rapidi tempi di lavorazione
- Miglioramento degli standard e della gestione dei costi
- Abbattimento graduale dei costi di pari passo con lo sviluppo del database di proposte/traduzioni
- Percentuale di successi delle RdO in netto aumento

Informazioni su Xerox Services. Xerox Corporation è leader mondiale nei servizi di processi aziendali, IT ed outsourcing dei documenti. La nostra esclusiva combinazione di competenza nel settore e capacità operativa su scala globale vi aiuta a ridurre i costi, semplificare i processi operativi e incrementare i profitti, permettendovi al contempo di concentrarvi su ciò che conoscete meglio: il vostro core business.

Per ulteriori informazioni su come aiutiamo le aziende high tech, visitare www.xerox.it/services.

