

languagewire

SSAB

CASESTORY

SSAB oplevede en stigning på 500% i antallet af kunde-leads fra et nyt globalt website

Læs, hvordan SSAB styrkede den digitale kundeoplevelse og øgede lead-genereringen med 500 %. Med et nyt globalt website hjælper LanguageWire SSAB med at tale kundernes lokale sprog via en strømlinet oversættelsesproces.



1978

Grundlagt
i Sverige



50+

Lande



20

Sprog



16,000+

Medarbejdere

OM SSAB

SSAB er en global virksomhed, der udvikler højstyrkestålprodukter og konstruktionsløsninger. Virksomheden har base i Stockholm, beskæftiger mere end 16.000 medarbejdere og er repræsenteret i 50 lande. Med en årlig stålproduktionskapacitet på 8,8 millioner tons er SSAB en af de største stålproducenter i Europa.

I 2014 opkøbte SSAB finske Ruukki og begyndte at operere under tre forskellige brands: SSAB, Tibnor og Ruukki Constructions. Det betød, at den enorme opgave med at samkøre forretningsprocesser og produktserier blev helt afgørende. Med fokus på kunderne var omfattende opdatering af SSAB's websites et must. "En af de vigtigste udfordringer for SSAB var at gøre det let at forstå, finde og søge i koncernens komplette produktsortiment. Den anden udfordring var at styrke den digitale kundeoplevelse og gøre den relevant for ca. 2,5 millioner årlige besøgende fra forskellige lande", fortæller Kimmo Kanerva, der er leder af CRM og Digital hos SSAB.

“

En af de vigtigste udfordringer for SSAB var at gøre det let at forstå, finde og søge i koncernens komplette produktsortiment.

Kimmo Kanerva

Chef for CRM og Digital,
SSAB



DAT SÆTTE KUNDENS

REJSE FØRST

For SSAB var det vigtigt at skabe et nyt website, der var optimeret til kundernes behov. Derfor arbejdede virksomheden med kundeinterviews, researchresultater og brugertests i forbindelse med udarbejdelsen af sitet. I forbindelse med researchen afdækkede de, at 80 % af alle onlinebesøgende hos SSAB søger produktinformationer. Det betyder, at det var vigtigt at gøre disse informationer let tilgængelige, uanset hvilket sprog kunden taler.

SSAB'S mål for fornyelsen af koncernens website:

OPTIMERET LEAD-HÅNDBLING

- Registrere flere leads og identificere kunder i købscyklussen.
- Digital + Data = Salgsproduktivitet

FLEKSIBEL INDHOLDSPRODUKTION OG OMNICHANNEL-OPLEVELSE

- Dynamisk udarbejdelse af indhold som produktdataark foretages direkte fra onlineindhold

AVANCERET LOKALISERINGS- OG OVERSÆTTELSESPROCES

- Mere originalt, lokaliseret indhold
- Sprogspecifik SEO
- Indholdsvisning baseret på lokation
- Integration af oversættelse i CMS



Målet med SSAB's nye website er at tage digitalise-ringen af flere processer væsentligt længere end standardnormen, der fokuserer på at generere højere omsætning og opnå større omkostningseffektivitet.

Kimmo Kanerva



Chef for CRM og Digital,
SSAB

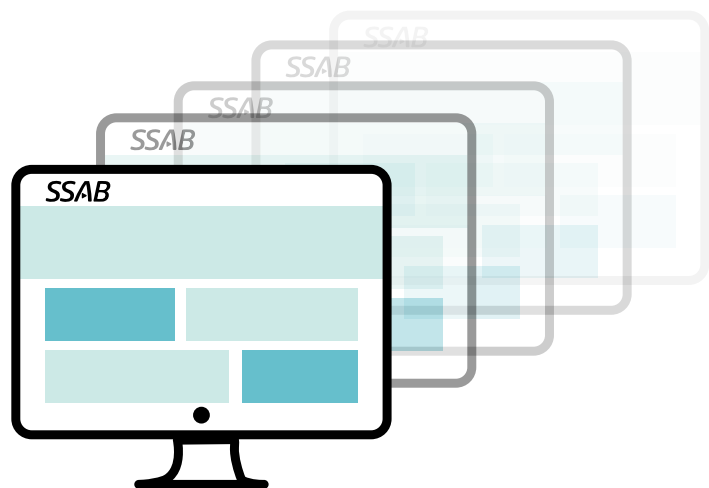
ALLE FORRETNINGSAKTIVITETER ER LOKALE

SSAB erkender, at potentielle kunder søger efter information på deres lokale sprog – og forventer at finde dem. En sælger skal tale det lokale sprog, og på samme måde skal dit website tale kundens sprog. Selvom behovet er velkendt, holder mange virksomheder sig til et eller to sprog. Når det handler om større virksomheder, viser undersøgelser fra LanguageWire dog, at disse i gennemsnit gør deres websites tilgængelige på seks sprog. Derudover viser undersøgelser fra Common Sense Advisory, at man ofte har behov for ca. 14 sprog for at dække majoriteten af de sprog, der tales af besøgende på et website. Behovet for et flersproget website var derfor tydeligt for SSAB. Derudover havde lokalt indhold højeste prioritet for SSAB's respektive markeder på grund af den positive SEO-indvirkning.

SSAB besluttede, at det i deres tilfælde giver mening at definere globalt indhold, som kan udvikles centralt og derefter oversættes og publiceres på sprog, der dækker en række lande. Dette globale indhold kombineres derefter med lokalt indhold, der oprettes og publiceres i det enkelte land. For at opnå dette havde SSAB brug for en integreret oversættelsesløsning til deres CMS-løsning. En, der er kompatibel med deres teknologiske løsning, og som automatiserer så meget som muligt af oversættelsesprocessen.

20
lokale sites med
centralt og lokalt
produceret
indhold

 Globalt indhold
 Lokalt indhold



*En sælger skal tale det lokale sprog –
det samme gælder for dit website.*

Kimmo Kanerva
Chef for CRM og Digital,
SSAB

HURTIGERE

LOKALISERINGSPROCES

SSAB valgte LanguageWires Sitecore Connector til at automatisere og strømline oversættelsesprocessen. På denne måde kan SSAB nå deres mål om at drive deres website i 20 forskellige landeversioner fra 1. kvartal 2017. Løsningen fungerer som link mellem SSAB's CMS og LanguageWires sprogplatform. Nye tekstelementer eksporteres automatisk, oversættes, godkendes og reimporteres derefter automatisk, før de publiceres på det nye sprog. SSAB kan også følge status på deres oversættelser direkte i Sitecore CMS-systemet. Det giver en massiv tidsbesparelse i forhold til oversættelser og reducerer antallet af fejl.

Og det er her, vi fremfører vores salgstale – vi har kompetencerne og teknologien til at løfte produktionen af jeres flersprogede indhold til næste niveau. Og du behøver ikke at tage vores ord for det – læs, hvad Kimmo siger om os: "Det har været en fornøjelse at samarbejde med LanguageWire takket være deres professionelle hjælp, ikke bare i forbindelse med oversættelser, men også i forhold til at gøre websitet relevant for lokale virksomheder. Det integrerede sprogmodul har virkelig strømlinet vores processer og gjort det muligt at skalere antallet af websites."



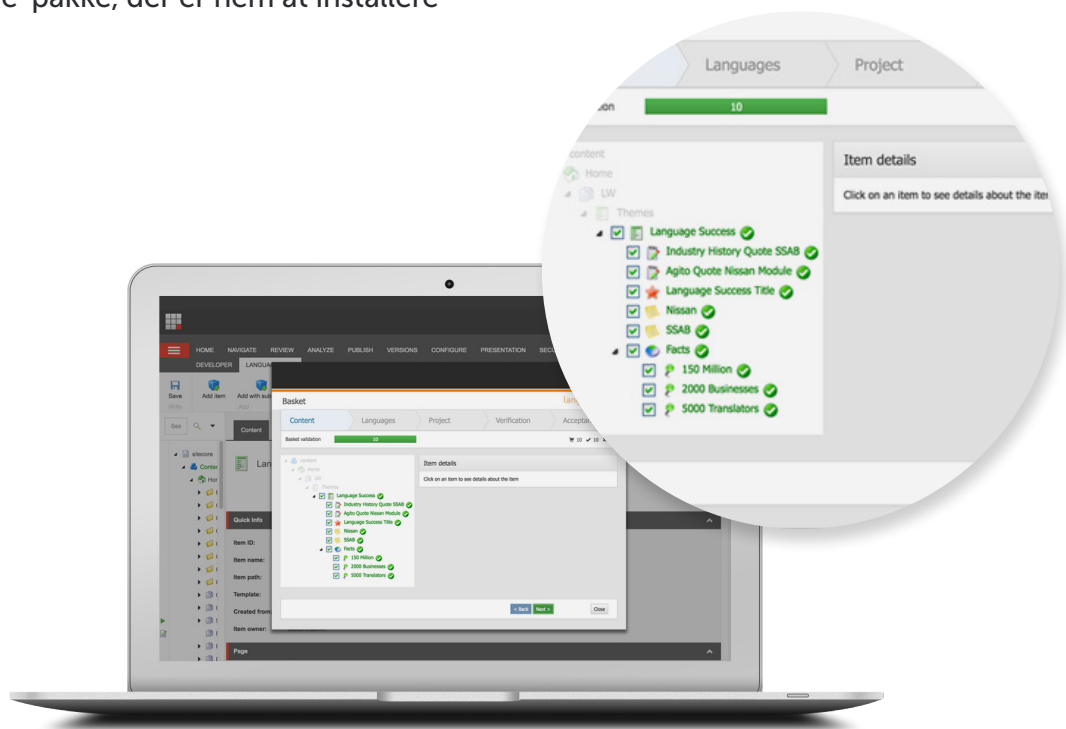
LANGUAGEWIRE

SITECORE CONNECTOR

Hos LanguageWire består vores rolle som din sprogpartner i høj grad af at gøre dit arbejde med at skabe indhold til flere sprog så problemfrit som muligt. Derfor har vi udviklet LanguageWire Sitecore Connector. Den giver dig et direkte og automatisk link mellem din Sitecore-løsning og LanguageWire. Du skal blot sende dine tekster til oversættelse direkte fra Sitecore. Når de er klar igen, får du dem automatisk retur i dit CMS-system, hvor du kan godkende og udgive oversættelserne med det samme. Du behøver ikke eksportere, importere og lave tidskrævende kopieringsarbejde, når du administrerer dine oversættelser i Sitecore.

Her får du en oversigt over nogle af de vigtigste fordele, du får med integreret oversættelse og automatisering med LanguageWire Sitecore Connector:

- Forkort din time-to-market
- Undgå irriterende copy-paste fejl
- Få et enklere workflow, når du skaber indhold til flere sprog
- Frigør ressourcer og reducer dine omkostninger
- Centraliser dine oversættelser og få et bedre overblik
- Ekstra sikkerhed med HTTPS-krypteret dataoverførsel
- Standard Sitecore-pakke, der er nem at installere



Vil du vide mere?

Kontakt os for at høre mere om, hvordan vi kan optimere dine workflows for indhold til flere sprog og forbedre din bundlinje. Du kan kommunikere, publicere og lancere hurtigere til en lavere pris på alle sprog og på alle markeder. Kontakt os for at booke en demonstration og se, hvordan Sitecore Connector fungerer:

www.languagewire.com/da/kontakt.



language**wire**