

languagewire

**SSAB**

## KUNDBERÄTTELSE

### 500-Procentig ökning av leads tack vare ny global webbplats

Läs om hur SSAB förbättrade kundernas upplevelse av webben och ökade genereringen av leads med 500 procent. På en ny global webbplats har LanguageWire med en förenklad översättningsprocess hjälpt SSAB att tala kundernas eget språk.



1978

Grundad i Sverige



50+

Länder



20

Språk



16,000+

Anställda

# OM SSAB

SSAB är ett globalt företag som utvecklar höghållfasta stålprodukter och konstruktionslösningar. Huvudkontoret ligger i Stockholm och företaget har mer än 16 000 anställda i 50 länder. Med en årlig stålproduktionskapacitet på 8,8 miljoner ton är SSAB en av de största stålproducenterna i Europa.

2014 förvärvade SSAB det finska företaget Ruukki och började bedriva sin verksamhet under tre olika varumärken: SSAB, Tibnor och Ruukki Constructions. I och med detta uppkom den omfattande uppgiften att koordinera verksamhetsprocesser och produktsortiment. För kundernas skull var det viktigt att SSABs webbsidor uppdaterades.

– En av SSABs viktigaste utmaningar var att göra hela produktportföljen lätt att förstå, hitta i och söka i. Den andra utmaningen var att förbättra kundens upplevelse av webben och göra den relevant för de cirka 2,5 miljoner användarna som årligen besöker webbplatsen från olika länder, säger Kimmo Kanerva, chef för CRM och digital utveckling på SSAB.

“

*En av SSABs viktigaste utmaningar var att göra hela produktportföljen lätt att förstå, hitta i och söka i.*

**Kimmo Kanerva**

Chef för CRM och digital utveckling,  
SSAB



# SÄTTER KUNDENS RESA I

# FÖRSTA RUMMET

För SSAB var det viktigt att skapa en ny webbplats som var optimerad för kundernas behov. För att göra det utgick företaget från kundintervjuer, undersökningsresultat och användartester när den nya webbplatsen togs fram. Undersökningarna visade att 80 procent av alla onlinebesökare hos SSAB söker efter produktinformation. Alltså var det viktigt att göra den informationen lätt att hitta – oavsett vilket språk kunden talade.

**Målen med SSABs nya webbplats:**

## BÄTTRE LEADHANTERING

- Fånga in fler leads och identifiera kunder under hela inköpsprocessen
- Digitalt + data = säljproduktivitet

## FLEXIBEL INNEHÅLLSPRODUKTION OCH EN UPPLEVELSE I FLERA KANALER

- Dynamisk generering av innehåll, exempelvis produktdatablad gjorda direkt från onlineinnehåll

## UTVECKLADE LOKALISERINGS- OCH ÖVERSÄTTNINGSPROCESSER

- Mer innehåll lokaliserat direkt från originalet
- Språkspecifik sökmotoroptimering
- Innehåll visas baserat på plats
- Översättning integrerad med innehållshanteringssystemet



*Målet med SSABs nya webbplats är att ta digitaliseringen av olika processer mycket längre än normen och på så sätt generera högre försäljningssiffror och uppnå bättre kostnadseffektivitet.*

**Kimmo Kanerva**

Chef för CRM och digital utveckling,  
SSAB



# ALL VERKSAMHET

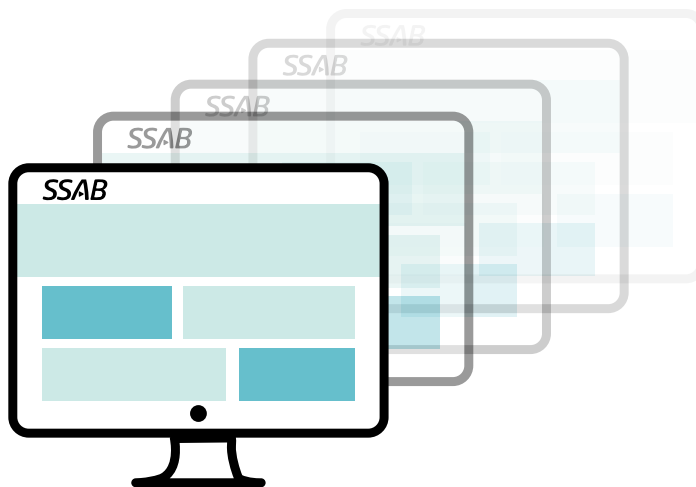
## ÄR LOKAL

SSAB är medvetna om att potentiella kunder söker efter information på sitt lokala språk och att de även förväntar sig att hitta den på det sättet. Precis som en säljare måste prata det lokala språket behöver din webbplats finnas på besökarens språk. Även om behovet har identifierats är det många verksamheter som ändå håller fast vid en eller två språkversioner. LanguageWires egna undersökningar visar dock att större företag ofta gör sin webbplats tillgänglig på i genomsnitt sex språk. Undersökningar genomförda av Common Sense Advisory visar dessutom att det ofta krävs cirka 14 språk för att täcka majoriteten av webbplatsens besökspråk. Behovet av en flerspråkig webbplats var därmed tydligt för SSAB. Förutom detta var lokalt innehåll högprioriterat för SSABs olika marknader till följd av de positiva resultaten av sökmotoroptimeringen.

SSAB beslutade att det i deras fall var klokt att definiera globalt innehåll som kan utvecklas centralt och därefter översätta det och publicera det på språk som fungerar i flera länder. Detta globala innehåll kombineras därefter med lokalt innehåll som skapas och publiceras i respektive land. För att kunna genomföra det hela behövde SSAB en integrerad översättningslösning för sitt innehållshanteringssystem – en lösning som var kompatibel med deras teknikstack och som hanterade så stor del av översättningsprocessen som möjligt automatiskt.

**20**  
lokala webbsidor  
med centralt och  
lokalt producerat  
innehåll

 Globalt innehåll  
 Lokalt innehåll



*En säljare måste prata det lokala språket  
och detsamma gäller för din webbplats.*

**Kimmo Kanerva**  
Chef för CRM och digital utveckling,  
SSAB

# SNABBARE

# LOKALISERINGSPROCESSER

SSAB valde LanguageWires Sitecore Connector för automatisering och effektivisering av översättningsprocessen. Detta har gjort att SSAB under första kvartalet 2017 kommer att kunna uppfylla sitt mål om att bibehålla sin webbplats i 20 olika landsversioner. Sitecore Connector fungerar som en länk mellan SSABs innehållshanteringssystem och LanguageWires samarbetsplattform. Nya textposter exporteras automatiskt för att sedan översättas, godkännas och automatiskt återimporteras innan de publiceras på det nya språket. SSAB kan också spåra status på sina översättningar direkt i Sitecore-systemet. Allt detta sparar otroligt mycket översättningsrelaterad tid och minskar antalet fel.

Utan att skämmas presenterar vi nu vår fantastiska säljpitch – vi har den kunskap och teknik som behövs för att förse dig med en helt ny nivå av flerspråkigt innehåll. Och behöver du mer övertygelse säger Kimmo så här: – Det har varit fantastiskt att arbeta ihop med LanguageWire, inte bara tack vare deras professionella översättningar, utan också deras hjälp med att göra webbplatsen relevant för den lokala verksamheten. Den integrerade språkmodulen har verkligen effektiviserat våra processer och gjort det möjligt att öka antalet webbsidor.



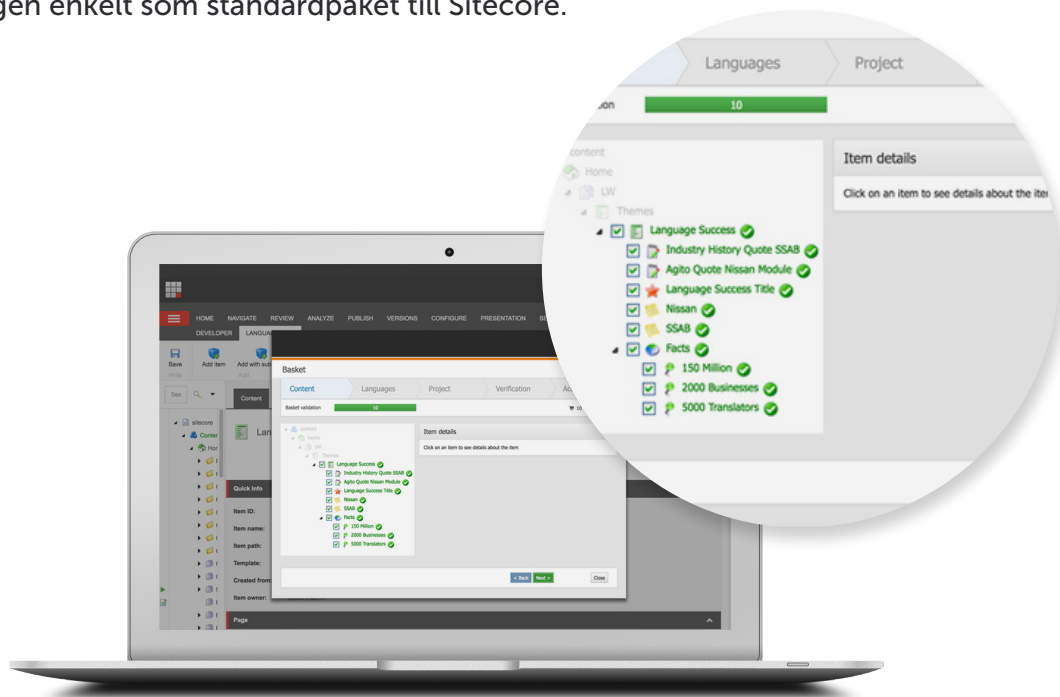
# LANGUAGEWIRE

# SITECORE CONNECTOR

Som din översättningsleverantör vill vi göra arbetet med att skapa innehåll på flera språk så smärtfritt som möjligt för dig. Därför har vi utvecklat LanguageWires Sitecore Connector, en automatisk direktförbindelse mellan din Sitecore-lösning och LanguageWire. Du skickar oss helt enkelt texterna du behöver få översatta direkt från Sitecore. När översättningarna är klara levereras de automatiskt till ditt CMS, där du kan godkänna och publicera dem direkt. När du hanterar översättningar direkt i Sitecore slipper du exportera och importera filer. Framför allt slipper du också det tidskrävande arbetet med att kopiera och klistra in de färdiga översättningarna.

Några av de stora fördelarna med att integrera och automatisera översättningsarbetet med hjälp av LanguageWires Sitecore Connector är att du kan:

- Korta tiden till marknaden
- Undvika irriterande kopieringsfel
- Förenkla arbetet med att skapa innehåll på flera språk
- Frigöra resurser och sänka kostnaderna
- Samordna översättningsprojekten centralt och få överblick
- Förbättra säkerheten med hjälp av krypterad dataöverföring (HTTPS)
- Installera lösningen enkelt som standardpaket till Sitecore.



## Intresserad?

Kontakta oss så berättar vi mer om hur vi kan optimera dina arbetsflöden för översättning och hjälpa dig att göra mer med mindre. Kommunicera, publicera och lansera snabbare och till lägre kostnad på alla dina språk och marknader. Hör av dig för att boka en demo och se hur Sitecore Connector fungerar i praktiken.

[www.languagewire.com/sv/kontakta](http://www.languagewire.com/sv/kontakta).



language**wire**