

Un fabricant a développé sa portée internationale sur 30 marchés clés

Etude de cas d'un fabricant

Le défi

Ce fabricant B2B international, qui dispose de bureaux dans plus de 150 pays, s'est fixé un objectif stratégique pour mieux servir en ligne sa base de clients et son équipe sur le terrain à l'international. Cependant, son site institutionnel était essentiellement en anglais et n'avait pas les capacités nécessaires pour proposer un contenu propre à chaque région ou pays, ce qui constituait un obstacle majeur.

De plus, après nombre d'acquisitions, l'entreprise disposait de 60 sites Web disparates, qui se concurrençaient et créaient ainsi la confusion tout en alourdissant les coûts. **Certains marchés locaux étaient certes honorés, mais le contenu dans la langue locale n'était pas mis à jour et il n'exprimait pas les spécificités de la marque et de son message.**

“ **MotionPoint nous offre une solution clé en main pour lancer et gérer rapidement des sites Web à succès sur de nouveaux marchés.** ”

Cadre supérieur,
marketing interactif,
fabricant mondial

Le site Web de l'entreprise contenait plusieurs grandes marques. Aussi, en lançant le site Web sur de nouveaux marchés et dans de nouvelles langues, les sites traduits et localisés devaient délivrer des informations critiques et une image de marque convaincante.

La petite équipe marketing de l'entreprise avait besoin de lancer rapidement, avec un budget minimum, le nouveau site institutionnel de l'entreprise sur 30 marchés clés, sans disposer de ressources internes supplémentaires. Elle avait aussi besoin d'une solution adaptée qui fonctionnerait avec leur système de gestion de contenu Sitecore.



La solution

L'équipe marketing de l'entreprise a réalisé une analyse complète des options. L'entreprise a aussi augmenté les ressources marketing internes pour gérer et traduire le contenu du site Web, gérer les traductions Sitecore en utilisant les ressources régionales et utiliser une technologie et des services de traduction basés sur le cloud, comme ceux de MotionPoint.

Au terme de cette analyse, l'entreprise a sélectionné MotionPoint comme partenaire stratégique pour ce projet majeur.

MotionPoint a remporté ce marché parce qu'il s'agit du prestataire le plus rapide et le moins cher. MotionPoint mobilisait également un minimum de ressources internes et fournissait des optimisations de sites Web pour les marchés locaux, que ses concurrents ne proposaient pas. L'une des solutions d'optimisation était EasyLink, solution MotionPoint qui détermine les préférences de l'utilisateur comme la langue, le pays et la devise, et qui accueille les primo-visiteurs avec des paramètres de préférences lors de l'expérience sur le site. Aucune autre solution que MotionPoint ne pouvait répondre à un tel nombre de marchés de manière aussi rapide et pour un coût aussi bas.

“ MotionPoint est désormais plus qu'un prestataire pour nous. C'est un partenaire de confiance que nous consultons pour tout ce qui touche à la traduction du site. ”

Responsable du marketing interactif

Le résultat

Le projet a débuté au printemps 2016 avec pour ambition de lancer le site Web sur 30 marchés clés. Le projet est désormais en cours avec 11 sites, en Chine, en Corée, au Japon, en Allemagne, en Italie, en France, en Espagne, en Suisse, en Autriche, au Mexique et au Brésil et les délais sont respectés.

La plateforme de mondialisation MotionPoint s'est parfaitement adaptée au CMS Sitecore en gérant une mémoire de traduction et les flux de traduction contextuels. MotionPoint a aussi mis en place des solutions d'optimisation des moteurs de recherche et d'analyse pour attirer, fidéliser et convertir les visiteurs sur chaque site local. La solution complète a permis à l'entreprise d'offrir une expérience client en ligne cohérente et pertinente au niveau local.



Grâce à MotionPoint, l'entreprise dispose d'une plateforme clé en main, avec des processus et des procédures simples qui permettent de faire fonctionner rapidement et de manière rentable des sites Web sur de nouveaux marchés. Elle dispose également d'un partenaire stratégique, prêt à poursuivre et à faire évoluer cette collaboration, afin d'aider ce fabricant à servir ses équipes mondiales et sa vaste base de clients en ligne.

Avantages clés

- ✓ Un contenu cohérent au niveau mondial et pertinent au niveau local améliore l'expérience utilisateur (30 sites en 2017)
- ✓ Accès plus rapide au marché et coût réduit pour lancer de nouveaux sites nationaux
- ✓ Le système de mémoire de traduction réduit les coûts de traduction
- ✓ Fonctionne parfaitement avec les CMS Sitecore en simplifiant la gestion des traductions
- ✓ Les solutions d'optimisation des moteurs de recherche et d'analyse attirent, fidélisent et convertissent les visiteurs
- ✓ Maintenance simple et plateforme robuste pour les futurs développements

Grâce à MotionPoint, l'entreprise dispose d'une plateforme clé en main, avec des processus et des procédures simples qui permettent de faire fonctionner rapidement et de manière rentable des sites Web sur de nouveaux marchés.

Pour nous contacter

info@motionpoint.com

www.motionpoint.com

MotionPoint Corporation

Etats-Unis

Lyons Technology Center

4661 Johnson Road

Coconut Creek, FL 33073

+1 954 421 0890

Europe

Regus Cibeles

Calle de Alcalá 61, Room 323

28014 Madrid

+34 917 944 707

