



이 사례 연구는 현재 RWS Holdings plc의 일부인 SDL의 고객을 대상으로 개발되었습니다.

KAESER KOMPRESSOREN

솔루션 요소:

트리디온® 사이트

트리디온® DXD

번역 관리 소프트웨어

다양한 범위의 고객 요구 사항 충족

Kaeser 제품은 항공기 산업에서부터 제약, 음료 제조, 장난감 등에 이르기까지 거의 모든 규모의 산업과 기업에서 사용됩니다.

Kaeser Kompressoren은 세계 최고의 압축 공기 기술 제공업체 중 하나입니다. 5,000명 이상의 직원이 근무하는 Kaeser 그룹은 100여개 국가에 고객을 보유하고 종합적인 영업 및 서비스 조직을 통해 지원을 받고 있습니다.

글로벌 브랜드 참여

Kaeser는 고객과의 지속적인 상호작용과 교류를 중요하게 여깁니다. 이를 통해 Kaeser는 비용 효율적이고 내구성이 뛰어난 고품질의 제품을 지속적으로 제공할 수 있기 때문입니다.

Kaeser Kompressoren의 CIO인 팔코 라미테르는 "우리의 고객층은 상당히 복잡하며 고객과의 소통을 위한 채널 역시 복잡합니다. 웹사이트는 우리의 브랜드 구축에 중요한 역할을 하며 이를 통해 고객에게 정보를 신속하게 배포할 수 있게 되었습니다." 라고 말했습니다.

다양한 범위의 고객 요구 사항 충족

글로벌 고객에 도달

Kaeser는 전 세계에 있는 다양한 고객의 요구에 효과적으로 대응하고 이를 해결해야 합니다. 라미테르는 "글로벌 마케팅의 핵심은 로컬라이제이션입니다. 미국에서의 마케팅은 유럽이나 아시아에서의 마케팅과 완전히 다릅니다. 시장별 특성에 맞게 각기 다른 방식으로 메시지를 전달하고 제품을 선보여야 합니다."라고 말했습니다.

Kaeser가 트리디온 사이트를 채택하기로 결정한 이유는 고유한 블루프린팅® 기술 때문이었습니다. 이러한 기술 혁신을 통해 단일 플랫폼, 중앙 집중식 서버 및 중앙 집중식 팀을 사용하여 40여 개의 국가에 중앙 웹사이트를 구축했습니다. 그 이후로 Kaeser는 트리디온 사이트의 오랜 고객이 되었습니다.

또한 블루프린팅 기술을 통해 Kaeser의 콘텐츠를 모든 현장에서나 특정 시장을 대상으로 재사용할 수 있게 되었습니다. Kaeser는 사용자를 위해 콘텐츠 수명 주기를 단순화하고 다양한 글로벌 지역의 관련 콘텐츠를 업데이트하여 시장에 맞게 신속하게 대응할 수 있게 되었습니다.

라미테르는 "트리디온 사이트가 효율적인 워크플로를 제공하고 효율적인 마케팅 팀과 협업할 수 있게 해 주었습니다. 지난 몇 년 동안 우리의 웹사이트와 조직은 새로운 제품과 아이디어로 끊임없이 변화했습니다. 모든 국가에서 이런 변화를 적용하는 작업은 항상 쉽고 신속하게 진행되었습니다."라고 덧붙였습니다.

Kaeser는 '예비 부품' 카탈로그를 처리할 때 주로 웹 채널과 전문 CRM 시스템이 있는 포털을 사용합니다. 회사에서는 웹에서 완벽하게 활용할 수 있는 CRM 시스템을 계획하고 있습니다.

라미테르는 "트리디온 사이트를 사용하면 모든 웹사이트에 25개 언어로 콘텐츠를 관리하고 제공할 수 있습니다. 현지 언어로 새로운 정보를 제공하는 것은 매우 중요합니다. 영어를 잘 하는 사람들도 대부분 영어보다는 로컬라이제이션되거나 번역된 웹 페이지를 훨씬 잘 이해할 수 있으니까요."라고 말했습니다.

The image shows a screenshot of the Kaeser website. At the top, there is a navigation menu with dropdowns for Africa, America, Asia & Pacific, and Europe. The Europe dropdown is open, showing a list of countries: Austria, Belgium, Bulgaria, CIS, Croatia, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Ireland, Italy, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Norway, Poland, Portugal, Romania, Russia, Slovakia, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, The Netherlands, Turkey, Ukraine, and United Kingdom. Below the navigation, there is a main content area with a yellow banner for 'SIGMA AIR MANAGER 4.0' and a section for 'Intelligent control delivers cost advantages.' At the bottom, there are three columns of content: 'More compressed air for less energy' featuring 'Industrie 4.0', 'Contain-Air - Container compressed air solution' featuring 'COI-AIR', and a contact section with the phone number '+49 9561 640-0' and a link to 'Job vacancies at KAESER'.

"글로벌 마케팅의 핵심은 로컬라이제이션입니다. 미국에서의 마케팅은 유럽이나 아시아에서의 마케팅과 완전히 다릅니다. 시장별 특성에 맞게 각기 다른 방식으로 메시지를 전달하고 제품을 선보여야 합니다."

팔코 라미테르
CIO, Kaeser Kompressoren

적절한 WCMS 선택

라미테르는 "트리디온 사이트를 도입하기로 결정했을 때 시장에 출시된 수백 가지의 웹 콘텐츠 관리 시스템(WCMS) 중에서 선택할 수 있었습니다. 트리디온 사이트는 Forrester에서 이 분야의 리더로 인정한 제품이었습니다. 우리는 이 기술을 선택한 것에 매우 만족하고 있으며 시장에서 가장 우수한 WCMS임을 확인했습니다."라며 말을 맺었습니다.



더 많은 고객 사례 살펴보기:

rws.com/kr/customers

RWS 회사 소개

RWS Holdings plc는 세계를 선도하는 기술 기반의 언어 번역, 문서 데이터-콘텐츠 관리 및 지적 재산권 서비스 제공업체로, 기업의 콘텐츠 규모에 맞게 정보를 전달하고 콘텐츠의 철저한 보안과 사업 전략을 실현하도록 도움으로써 전 세계의 글로벌 고객들과 원활하게 소통하여 최신 정보를 제공하도록 도와드립니다.

RWS의 비전은 글로벌 조직의 통합된 지식, 심층적인 전문 지식 및 스마트 기술을 통해 기업이 언어, 콘텐츠 및 해외 시장으로 확장하며 겪는 도전과제를 해결하여 원활하게 소통할 수 있도록 지원하는 것입니다.

RWS는 전 세계 100대 브랜드 중 90개, 10대 제약 회사 및 세계 20대 특허 출원자의 절반 이상의 기업의 고객사와 협업하고 있습니다. RWS의 고객 기반은 유럽, 아시아 태평양, 북미의 기술, 제약, 의료, 법률, 화학, 자동차, 정부 및 통신 분야에 걸쳐 있으며, 5개 대륙에 지사를 두고 서비스를 제공하고 있습니다.

1958년에 설립된 RWS는 영국에 본사를 두고 있으며 런던증권거래소 규제 시장(RWS.L)인 AIM에 공개 상장된 기업입니다.

자세한 내용은 www.rws.com/kr를 확인하시기 바랍니다.

© 2017 RWS. 여기에 포함된 정보는 RWS 그룹*의 기밀 정보 및 소유권 정보로 간주됩니다.

*RWS 그룹은 RWS Holdings PLC(계열사, 자회사 및 그 대리인)를 의미합니다.