



Este caso práctico se desarrolló con un cliente de SDL, que ahora forma parte de RWS Holdings plc



**lifeplus.com**

**Sector:** Salud y bienestar

**Sede:** EE. UU.

**Tamaño:** Más de 500 empleados

**Fundación:** 1992

## Lifeplus International: Recuperar el control de los costes y los procesos de contenidos globales

**Dada su actividad en el sector de la salud y el bienestar en más de 50 países de todo el mundo, para Lifeplus era esencial gestionar los costes y reducir el tiempo de administración.**

Lifeplus International es una empresa global en rápido crecimiento que ofrece productos orgánicos de cuidado personal y suplementos nutricionales de gran calidad y científicamente probados. Mediante marketing de recomendación, Lifeplus cuenta con socios empresariales en más de 50 países y ofrece contenidos en inglés, alemán, francés, italiano, español, neerlandés y japonés.

Históricamente, Lifeplus ha utilizado varios servicios de traducción, incluidas varias agencias y traductores autónomos. Al tratarse de una empresa que crece rápidamente, su enfoque de traducción ha evolucionado de una forma muy particular, lo que presenta desafíos respecto a la calidad, la coherencia y el tiempo de comercialización. Estaba claro que había que mejorar los procesos, el tiempo de administración y los costes.

Con la aparición de nuevos mercados y el aumento de la cartera de activos de marketing, Lifeplus necesitaba un mayor control sobre sus costes de traducción y su tiempo de administración. Su equipo de adquisiciones llevó a cabo un exhaustivo análisis de los requisitos empresariales, situando al mercado como punto de referencia en el proceso. Tras una larga reflexión, se seleccionó a RWS como único proveedor de servicios de localización.

**Con la aparición de nuevos mercados y el aumento de la cartera de activos de marketing, Lifepus necesitaba un mayor control sobre sus costes de traducción y su tiempo de administración.**

**Su equipo de adquisiciones llevó a cabo un exhaustivo análisis de los requisitos empresariales, situando al mercado como punto de referencia en el proceso. Tras una larga reflexión, se seleccionó a RWS como único proveedor de servicios de localización.**

### El socio de localización adecuado

Cuando una de las anteriores agencias de traducción de Lifepus fue intervenida de forma imprevista, la organización se enfrentó a un problema inmediato con los proyectos que tenían en marcha. RWS respondió rápidamente: gestionó todos los proyectos de forma eficaz y consiguió entregarlos en los plazos establecidos.

### Esta experiencia confirmó a Lifepus que estaba en buenas manos

Faye Elmore, directora sénior de marketing de clientes, comentó: «Aunque habíamos desarrollado excelentes relaciones con una serie de traductores autónomos, estaba claro que no era un método eficaz en términos de tiempo y procesos administrativos. Nuestra colaboración con RWS no solo nos ha proporcionado una transparencia instantánea en lo que se refiere a los costes, sino que ha mejorado enormemente el tiempo administrativo y ha simplificado nuestros procesos. Además, estamos encantados de que hayan podido integrar en su organización a varios de nuestros traductores autónomos de confianza».

### Una solución a largo plazo

La estrategia de Lifepus es ambiciosa y otorga prioridad a la expansión del mercado internacional. Por eso, necesitaba un socio de traducción capaz de anticiparse a sus necesidades empresariales en constante evolución, así como de interpretarlas y abordarlas de la forma correspondiente.

Como marca de salud y bienestar con un tono de voz muy específico, Lifepus también necesitaba encontrar una solución de traducción sólida que le ayudase a reflejarse en los mercados locales. La calidad de las soluciones lingüísticas y terminológicas que ofreció RWS fue, por tanto, un factor clave en la decisión de contratación de Lifepus.

Antes de seleccionar a RWS, Lifepus descubrió que utilizar distintos proveedores de traducción solía provocar que las traducciones no fueran coherentes. Para el marketing de Lifepus, eso supuso en muchos casos una pérdida del significado deseado.



«RWS le da mucha importancia a la calidad lingüística, y eso nos ha permitido trabajar con ellos en el mantenimiento de nuestra terminología para poder captar realmente la esencia del contenido que se traduce. No podemos subestimar el valor que esta calidad de trabajo ha aportado a nuestras prácticas», explica Faye.

Utilizar a RWS como único proveedor ha ayudado a optimizar las tareas, y se ha pasado de trabajar con diversos autónomos a poder proporcionar una gestión de terminología y traducción coherentes. Gracias al acceso al sistema de gestión de la traducción (TMS) de RWS tanto en Europa como en Estados Unidos, Lifepus se basa ahora en su memoria de traducción para beneficiarse de la reducción de costes por palabra.

El panel, que proporciona información instantánea, ayuda a Lifepus a ahorrar tiempo y dinero. En lugar de gestionar varias hojas de cálculo distintas, ahora pueden registrar los datos en función del volumen y el gasto por país. Eso permite a Lifepus comprender los costes de ofrecer servicio a cada mercado, lo que refleja el ROI con mayor exactitud.

Faye concluye: «El enfoque de colaboración y las innovaciones tecnológicas de RWS son factores clave para su continuo éxito. Gracias a su intuitiva interfaz de traducción basada en la nube, tenemos acceso instantáneo a tecnología líder en el sector y a servicios relacionados. Del mismo modo, confiamos en que las próximas innovaciones están por llegar. Siendo nosotros mismos una empresa innovadora, buscamos colaborar con empresas afines a nosotros para garantizar el éxito juntos».

**«Nuestra colaboración con RWS no solo nos ha proporcionado una transparencia instantánea en lo que se refiere a los costes, sino que ha mejorado enormemente el tiempo administrativo y ha simplificado nuestros procesos».**

**Faye Elmore**  
Directora sénior de marketing de clientes, Lifepus

## Conoce más historias de nuestros clientes:

[rws.com/es/customers](https://rws.com/es/customers)

### Acerca de RWS

RWS Holdings plc es el principal proveedor de servicios lingüísticos basados en tecnología, de gestión de contenidos y de propiedad intelectual del mundo. Ayudamos a nuestros clientes a conectarse y a ofrecer nuevas ideas a personas de todo el mundo mediante la comunicación de contenido empresarial crítico a escala y la protección y materialización de sus innovaciones.

Nuestro objetivo es ayudar a las organizaciones a interactuar de forma eficaz con personas de cualquier parte del mundo. Para ello, utilizamos nuestra inteligencia global colectiva, amplia experiencia y tecnología inteligente para resolver cualquier reto relacionado con idiomas, contenido y acceso al mercado.

Entre nuestros clientes se encuentran 90 de las 100 principales marcas del mundo, las 10 empresas farmacéuticas más destacadas y aproximadamente la mitad de las 20 empresas que más patentes registran en todo el mundo. Nuestra base de clientes abarca las regiones de Europa, Asia Pacífico y América del Norte y del Sur, e incluye una amplia gama de sectores: tecnológico, farmacéutico, médico, legal, químico, automoción, gubernamental y telecomunicaciones. Ofrecemos nuestros servicios desde oficinas en cinco continentes.

Fundada en 1958, RWS tiene su sede en el Reino Unido y cotiza públicamente en AIM, el mercado regulado de la Bolsa de Londres (RWS.L).

Para obtener más información, visita: [www.rws.com/es](https://www.rws.com/es)

© Reservados todos los derechos. La información incluida en este documento se considera confidencial y propiedad de RWS Group\*.

\* RWS Group es RWS Holdings PLC en representación propia y de sus filiales.