

Nativy Sales

Aufbau des Vertriebs DACH, dann Westeuropa und Nordamerika

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 4. Ausschreibung 2017	Status	abgeschlossen
Projektstart	01.02.2018	Projektende	31.07.2020
Zeitraum	2018 - 2020	Projektlaufzeit	30 Monate
Keywords	IKT, Konzerne als Kunden, Eine Branche verändern		

Projektbeschreibung

Der Markt für Übersetzungen ist sehr fragmentiert. Es gibt ca. 25.000 Übersetzungsbüros weltweit, 95% der Übersetzungsbüros haben weniger als 5 Mitarbeiter und erwirtschaften weniger als 400.000 Euro Umsatz. Große Konzerne benötigen immer öfter unterschiedliche Sprachen und müssen diese per Email bei unterschiedlichen Übersetzungsbüros beauftragen. Bereits alleine die Offererstellung ist mit viel Zeitaufwand verbunden und Konzernweit ist es sehr schwer den Überblick zu behalten.

Die Nativy GmbH hat sich das Ziel gesetzt nicht nur die perfekte Software für große Unternehmen zur einfachen Beauftragung von Übersetzern zu entwickeln, sondern auch ein Netzwerk mit nur professionellen und geprüften Übersetzern zu bieten.

Zu Beginn haben wir sehr ähnlich einem klassischen Übersetzungsbüro per Email erste Übersetzungsaufträge abgewickelt und Schritt für Schritt unter Einbeziehung des Kundenfeedbacks die Software entwickelt.

2017 haben wir es geschafft die Software fertigzustellen. Wir bieten automatische Beauftragung 24/7, Gruppenfunktionen, Chat mit Übersetzern, Terminologiedatenbanken und vieles mehr.

Für die breite Markteinführung werden wir im Jänner 2018 das Vertriebs und Marketingteam von einer halben Person auf 3 Personen vergrößern. Bis Ende 2018 soll das Vertriebsteam auf 6 Personen wachsen. Die Zahl der Mitarbeiter soll in 4 Jahren von 5 auf 25 wachsen, davon 12 Personen im Vertrieb und 7 Personen in Kundenservice und Qualitätssicherung.

Auch große Unternehmen arbeiten nach wie vor oft mit mehreren klassischen Übersetzungsbüros zusammen. Wir beginnen unsere Vertriebsaktivitäten im DACH Raum, später dann West und Nordeuropa sowie Nordamerika. In Österreich und der Schweiz werde wir jeweils die Top 300 Unternehmen und in Deutschland Top 2000 Unternehmen ansprechen. In den weiteren Märkten werden wir ebenfalls ähnlich große Unternehmen aktiv ansprechen. Wir haben eine sehr effektive Methode um das Interesse zu wecken.

Der künftige technische Aufwand hat einen sehr kleinen Projektanteil. Wir werden in den kommenden Jahren vor allem zusätzliche Funktionen einbauen, Bugs beheben und Kundenwünsche umsetzen.

Wir möchten in 3 Jahren in West und Nordeuropa ein wichtiger Übersetzungsdienstleister für 400 - 600 große Unternehmen mit einem Jahresbedarf zwischen 20.000 und 100.000 Euro werden. Unsere Kunden sollen Continental, Lufthansa und Alstom heißen. Neben Übersetzungen werden wir weitere textbezogene Dienstleistungen, wie SEO Writing, anbieten.

Abstract

The global market for translations is extremely fragmented. There are approximately 25,000 translation agencies worldwide, of which 95% have fewer than 5 employees and an annual revenue lower than €400,000. At the same time, the demand for translations is increasing rapidly. Large corporations are widening their global reach and communicating in more languages. More often than not, to order translations, they have to contact several translation agencies and send around a flurry of emails. Getting a quote by email is very time-consuming, not to mention the herculean task of maintaining a comprehensive overview of all translation orders company-wide.

Our goal at Nativy has been to create not only the perfect software solution to simplify the translation management process for large corporations, but also to offer these companies a verified and handpicked network of professional translators.

At the start, we operated like a traditional translation agency and managed orders by email. We developed the software step by step, closely following the needs of our clients and their feedback on what would be most useful.

As of 2017, our software is fully functional and includes all key features needed by our clients. For instance, our software allows you to place orders online 24/7; manage orders across multiple departments using our Groups function; directly communicate with translators through the chat function; and maintain consistent vocabulary using our translation memory database, among other things.

As part of our goal to launch in several new markets, we are increasing our Sales and Marketing department from one half-time position to three full-time positions. By the end of 2018, we plan to increase the Sales team to 6 full-time positions. By the end of 2021, we plan to increase our team from the 5 full-time employees we have now to 12 full-time positions in Sales and 7 full time-positions in Customer Service and Quality Control.

Even large corporations continue to work primarily with traditional translation agencies. We plan to start our sales effort in the DACH region, and then expand to Western and Northeastern Europe and North America. We plan to contact the 300 largest companies by revenue in Austria and Switzerland, and the 2000 largest companies by revenue in Germany. A similar approach will be followed in other countries and markets. We have a very effective B2B sales strategy, especially when it comes to arousing interest about our product in new customers.

In this project, we will be devoting minimal resources to software development. Our main goal is to add more features and fix remaining bugs as per client request and demand.

In 3 years, we plan to be a leading translation provider in Western and Northeastern Europe, serving 400 to 600 large corporations that have an annual translation need between €20,000 and €100,000. Our goal is to be the translation provider of companies like Continental, Lufthansa, and Alstom. Finally, in addition to translations, we plan to offer other text-related services like copywriting and SEO editing.

Projektpartner

- nativy GmbH