



Ceetiz, la plataforma para reservar actividades turísticas

Ceetiz permite a los internautas reservar actividades turísticas en varias ciudades del mundo, y conseguir entradas con acceso prioritario y a precios más económicos a través de una sola plataforma.

Ceetiz ofrece **8000 actividades únicas en 300 destinos** de todo el mundo con descuentos de hasta el **50 %**.

Además de las actividades turísticas imprescindibles de la ciudad, la plataforma apuesta **por la experiencia de los usuarios** y ofrece actividades insólitas y encuentros con personas locales que comparten la pasión por su ciudad.

Está traducida en **8 idiomas** y **900 000 personas** ya han utilizado la plataforma de Ceetiz para viajar por todo el mundo.



Los retos de la traducción de Ceetiz



Ceetiz se puso en contacto con nosotros para traducir su plataforma en 6 idiomas: alemán, español, portugués, chino, japonés y ruso.

El principal reto fue entregar **una traducción con un alto poder de conversión**.

El objetivo principal de la plataforma de Ceetiz es vender actividades turísticas y culturales directamente desde su web.

Para lograr este objetivo en los distintos mercados meta, era preciso que los traductores tuvieran **un buen conocimiento del marketing**.

La traducción enfocada al marketing es diferente de la traducción clásica. Para animar al cliente a comprar, a veces es necesario alejarse ligeramente del texto original para traducirlo y usar expresiones idiomáticas.

El texto traducido tiene que ser fluido y natural para que al usuario le dé la sensación de estar navegando por una página web de su país de origen. Esto es esencial para crear **un clima de confianza** con el cliente y para **garantizar un alto índice de conversión**.

La solución de Milega



Creamos **un equipo de gestoras de proyectos** capaz de comunicarse con el cliente en su lengua materna, y que está disponible desde que se aceptó el presupuesto y durante el tiempo que dure el proyecto.

Los traductores anglófonos elaboraron **un glosario** que se envió primero al cliente para que lo validara, y que se ha ido actualizando con las traducciones. Unificamos el uso de ciertos términos y mantenemos un contacto constante con la responsable de marketing del mercado inglés de Ceetiz.

Al empezar el proyecto, el cliente nos dio unas directrices detalladas para conseguir unas **traducciones correctas y eficaces**. Las directrices abordaban la terminología; la ortografía; el formato de las horas, las fechas, los números y los precios; la manera de nombrar los libros, las películas, las canciones y otras obras; la puntuación; el uso de la mayúscula en ciertos elementos; el tono; los términos que se debían evitar o usar de forma recurrente, etc.

Además, nos pidió que los traductores anglófonos usaran la ortografía británica (por ejemplo, localisation en lugar de localization). No obstante, por cuestiones de estilo, también tuvimos que recurrir a algunos vocablos americanos.



La guía de estilo era muy detallada y se ha ido modificando conforme ha ido avanzando el proyecto, de manera que los traductores han tenido que actualizar sus memorias de traducción y sus glosarios **para mantener la coherencia con los contenidos ya traducidos**.

Mantenemos una colaboración con Ceetiz desde hace varios años, lo que nos ha permitido gestionar volúmenes de palabras muy grandes (principalmente hacia el inglés) y otros contenidos más pequeños.

El proyecto en palabras de los colaboradores



Laura Calvo / gestora de proyectos de Milega

La gestora de proyectos opina

"La fase de preparación fue muy importante. La implicación del responsable de contenido de Ceetiz fue esencial para guiar a nuestros traductores hacia un estilo de redacción perfecto. Hablamos mucho por teléfono sobre el proyecto, y también realizamos test AB de las descripciones de los destinos favoritos y de las páginas de aterrizaje (landing page)."

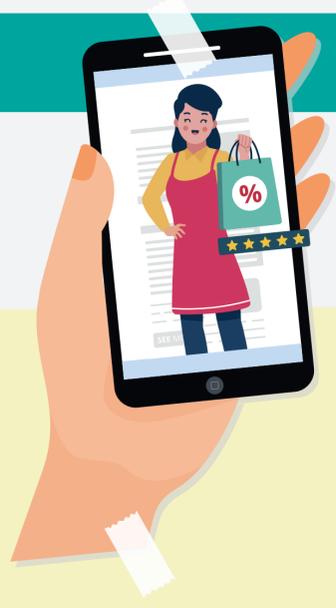


Damien Bellon / COO y cofundador de Ceetiz

El cliente opina

"Recurrimos a Milega para traducir nuestro contenido de turismo. En nuestro sector hay que tener mucho cuidado con ciertos términos y con el posicionamiento natural, además de ser muy reactivo. Milega supo responder perfectamente a todas estas necesidades."

¿Cómo conseguir una buena traducción de un sitio web de ventas?



Si tienes un proyecto de traducción en varios idiomas y con un objetivo de venta, debes estudiar las opciones disponibles para conseguir una traducción rápida, profesional y que se adapte a tu presupuesto.

Para evitar sorpresas inesperadas:

- Asegúrate de que el proveedor que elijas tenga **experiencia en las traducciones de marketing**; así conseguirás las conversiones que esperas.
- Recurre a traductores que **conozcan el funcionamiento del sistema de gestión de contenidos (CMS)** de tu sitio web para exportar e importar los datos de forma eficaz.
- Elige a **traductores profesionales y nativos** de la lengua a la que quieres traducir tus contenidos. Estos profesionales conocen los matices lingüísticos regionales y locales de tu mercado meta.
- Los traductores profesionales que elijas deben **conocer bien tu sector de actividad** y, además, tener experiencia en **la traducción de páginas web** y controlar las reglas de **posicionamiento natural**.

¿Quieres traducir tu página web de ventas? Recurre a nuestros traductores de marketing.