



Milega

CAS CEETIZ

SUCCES CASE



site de vente



Ceetiz, la plateforme de réservation d'activités touristiques

Ceetiz propose aux internautes de réserver des activités touristiques dans plusieurs villes du monde et ainsi bénéficier d'un accès prioritaire et des prix bas à partir d'une seule plateforme.

Ceetiz propose **8 000 activités uniques** sur **300 destinations** dans le monde entier, avec des remises allant jusqu'à **50 %**.

Outre les activités touristiques incontournables de la ville, la plateforme mise sur l'**expérience utilisateur** et propose des activités insolites et des rencontres avec des locaux qui partagent la passion pour leur ville.

Traduite en **8 langues**, **900 000 personnes** ont déjà utilisé la plateforme Ceetiz à travers le monde.



Les enjeux de la traduction chez Ceetiz

Ceetiz nous a contactés pour traduire sa plateforme en 6 langues (allemand, espagnol, portugais, chinois, japonais et russe).

L'enjeu principal était de livrer **une traduction à fort pouvoir de conversion**.

En effet, l'objectif principal de la plateforme Ceetiz est de vendre directement les activités touristiques et culturelles via le site.

Pour garder cet objectif sur les différents marchés visés, les traducteurs devaient donc avoir **un bon sens du marketing**.

La traduction à une forte dimension marketing diffère de la traduction classique. Pour donner envie au client d'acheter, il est parfois nécessaire de s'éloigner légèrement du texte original lors de la traduction, en utilisant par exemple des expressions idiomatiques localisées.

Ainsi, le texte traduit doit être fluide et naturel pour que l'utilisateur ait l'impression de naviguer sur un site internet de son pays d'origine. Il s'agit d'un élément essentiel afin d'instaurer **un climat de confiance** avec le client et de **garantir un taux de conversion élevé**.



La solution apportée par Milega

Nous avons mis en place **une équipe de chefs de projet** disponibles et capables de communiquer avec le client dans sa langue maternelle a été mise en place dès l'acceptation du devis et pour toute la durée du projet.

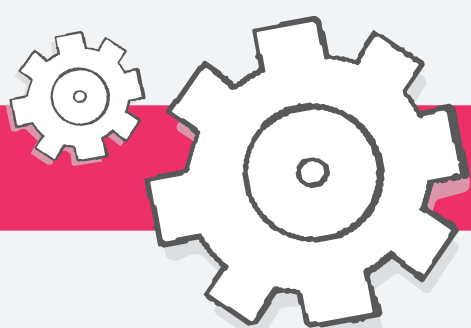
Les traducteurs anglophones ont créé **un glossaire** qui a d'abord été envoyé au client pour validation puis actualisé au fil des traductions. Nous avons unifié l'utilisation de certains termes en étant en contact permanent avec la responsable marketing anglophone de Ceetiz.

Au démarrage du projet, le client nous a fourni des instructions détaillées dans l'objectif d'obtenir des **traductions pertinentes et justes**. Les instructions concernaient la terminologie, l'orthographe, le format des heures, des dates, des nombres et des prix, la mise en forme des noms de livres, de films, de chansons et autres, la ponctuation, la mise en majuscule de certains éléments, le ton à utiliser, les termes à éviter ou à utiliser avec récurrence, etc.

De plus, notre équipe de traducteurs anglophones devait utiliser l'orthographe britannique (par exemple, localisation au lieu de localization) mais pour une question de style, nous devions également avoir recours à certains termes américains.

La feuille de style était très détaillée et a été modifiée en cours de projet, ce qui a demandé aux traducteurs de mettre à jour leurs mémoires de traduction et leurs glossaires afin d'**harmoniser les contenus déjà traduits**.

Notre collaboration avec Ceetiz a duré plusieurs années. Ainsi, nous avons pu traiter aussi bien de très gros volumes (essentiellement vers l'anglais) que de petits contenus additionnels.



Le projet par ceux qui y ont collaboré



Laura Calvo / Chef de projet Milega

Mots du chef de projet :

« La phase de préparation a été importante. L'implication du responsable de contenu de Ceetiz a été essentielle pour guider nos traducteurs vers le wording parfait. Nous avons fait beaucoup d'échanges téléphoniques et également des AB testing sur des descriptions de destinations phares ou Landing page ».



Damien Bellon / COO & Co Founder chez Ceetiz

Le mot du client :

« Nous nous appuyons sur Milega pour nos besoins de traductions touristiques. Notre secteur possède en effet des impératifs terminologiques, de réactivité et de référencement auxquels Milega a su répondre parfaitement. »



Comment réussir la traduction d'un site de vente ?

Si vous avez un projet de traduction en plusieurs langues, avec un objectif de vente, vous étudiez les options qui s'offrent à vous pour obtenir une traduction rapide, professionnelle et la plus adaptée à votre budget

Afin d'éviter les mauvaises surprises :

- Assurez-vous que le prestataire choisi a de **l'expérience dans les traductions marketing** afin d'atteindre les conversions attendues.
- Faites appel aux traducteurs qui **connaissent le fonctionnement du système de gestion de contenus (CMS)** de votre site pour exporter et importer les données efficacement.
- Choisissez les **traducteurs professionnels et natifs** dans la langue vers laquelle vous souhaitez traduire vos contenus. Ces professionnels connaissent les subtilités linguistiques régionales et locales de votre marché cible.
- Les professionnels de traduction que vous aurez choisis doivent bien **connaître votre secteur d'activité**, mais aussi être expérimentés dans les **traductions web** et maîtriser les règles de **référencement naturel**.

Avez-vous un projet de traduction de votre site de vente ?
Faites appel à nos traducteurs marketing.