



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



OMRON Automation Americas

[www.automation.omron.com](http://www.automation.omron.com)

업종: 자동화

본사: 일본 교토

회사 규모: 36,000명(110여 개국)

총 매출: 80억 달러(2019년)

설립: 1933년

**솔루션 요소:**

트리디온 사이트®

트리디온® DXD

디지털 자산 관리 액셀러레이터

## 더 많은 리드를 창출하고 여러 온라인 KPI를 개선한 OMRON Automation Americas

OMRON Automation Americas는 트리디온 사이트를 사용하여 이제 고객, 투자자, 파트너, 미디어 및 방문자를 위한 맞춤 구성 및 셀프 지원을 제공합니다.

OMRON은 산업 자동화를 위한 파트너사로, 센서, 제어, 안전, 시야, 동작, 로봇 등을 포함하는 완전한 통합 자동화 솔루션을 제작 및 판매하고 이와 관련된 서비스를 제공합니다.

1933년에 설립되어 80억 달러를 초과하는 글로벌 수익, 200,000개의 제품, 그리고 110여 개국의 36,000명 직원이 비즈니스가 창의적으로 문제를 해결하는 데 도움을 줍니다.

OMRON Automation Americas는 OMRON Corporation의 계열사로 첨단 산업 자동화 서비스 분야의 글로벌 리더로, 고객사를 위해 자동차, 제조, 전자, 패키징 및 생명 과학 산업 전반을 아우르는 복잡한 자동화 문제를 해결합니다.

### 그들은 어떤 과제에 직면했을까요?

제공하는 다양한 솔루션과 운영되는 시장을 고려하여 OMRON에서는 모든 사용자가 웹사이트에서 손쉽게 빠르게 제품 및 정보를 찾고 계정을 직접 관리하거나 파트너 및 유통업체를 아우르는 OMRON의 글로벌 네트워크와 업무를 조율할 수 있기를 바랐습니다.

하지만, 사이트의 어긋난 정보 아키텍처는 사용자가 찾고자 하는 항목의 검색을 방해하고 있습니다.

"웹사이트의 목표는 최종 사용자에게 Omron이 누구인지 보여 주는 것입니다. 우리는 부품 및 제품 제공업체가 아니기 때문에 솔루션 파트너로서 브랜드 이미지를 쇄신하고자 합니다."

### 카리나 오로스코

디지털 마케팅 관리자,  
OMRON Automation  
Americas

또한 로그인한 사용자만 단종된 제품에 관한 정보를 확인할 수 있으며 일부 제품 페이지에는 검색 순위 및 품질 점수를 향상시킬 충분한 콘텐츠가 없기 때문에 검색 엔진 순위가 그렇게 높지 않습니다. 사이트의 낮은 전환율과 함께 OMRON은 많은 잠재적 수익을 잃고 있었으며 검색 엔진 최적화(SEO)가 최우선 과제였습니다.

OMRON은 웹사이트가 최신 개발을 따라가지 못하고 투자가 필요함을 알고 있지만 몇 년 후 구식 기술의 함정에 빠지고 싶지는 않았습니다. 그들이 원했던 것은 모바일 앱 또는 판매 포털과 같은 추가 채널을 출시할 수 있는 유연성이었습니다.

### 솔루션

웹사이트에 대한 최신 아키텍처를 개발하는 것이 그들이 원하는 것을 제공하는 핵심이었습니다.

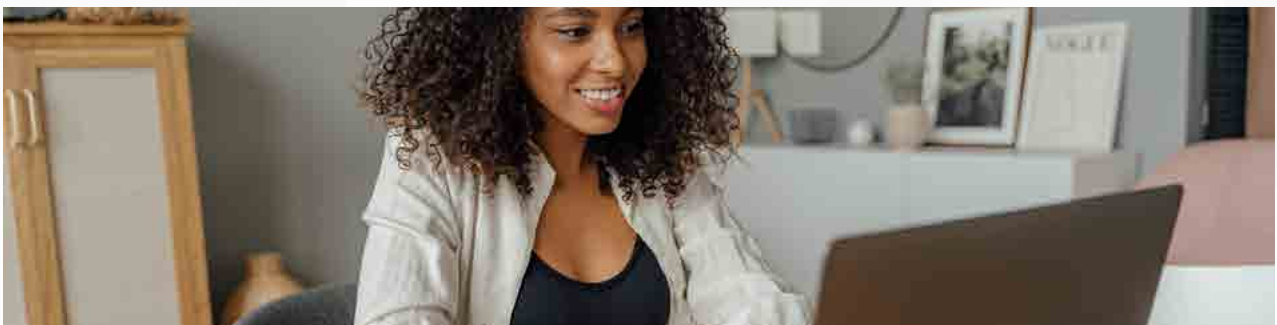
OMRON은 각각의 방문자를 위한 고유한 웹페이지를 통해 맞춤형 경험을 모든 채널에서 제공할 수 있는 요소화된 콘텐츠를 생성하고 관리하는 데 트리디온 사이트 9를 도입하기로 결정했습니다.

트리디온 사이트 9는 OMRON에게 사이트, 채널, 언어 및 브랜드로 얼마든지 확장할 수 있는 유연성을 제공하며 미래에도 대비할 수 있습니다. 마이크로 서비스 및 최신 GraphQL 기술을 사용하여 헤드리스 방식의 콘텐츠를 제공합니다. OMRON은 React를 최신 프론트엔드 JavaScript 프레임워크로 사용하여 방문자를 만족시키는 응답성 높은 사이트를 구축할 수 있었습니다.

웹사이트의 리치 미디어 자산을 쉽게 관리할 수 있어 OMRON은 디지털 자산 관리(DAM)에 Bynder를 쓰기로 결정했습니다. Bynder의 DAM과 트리디온 사이트의 뛰어난 통합은 수동 콘텐츠 중복을 제거하는 원활한 워크플로를 보장합니다.

HubSpot은 리드 발굴 양식을 제공하고, CRM 시스템과 통합하고, 추후에 트리디온 사이트 9에서 맞춤화를 추진하는 고객 프로필을 관리하는 마케팅 자동화 기능을 제공합니다.

OMRON은 새로운 웹사이트를 디자인, 구축 및 출시한 SDL의 파트너 부서와 긴밀히 협업했습니다.



"우리 목표는 새로운 맞춤형 서비스를 소개하며 OMRON 브랜드의 온라인 가시성을 높이고 고객이 쉽게 사용할 수 있도록 하는 것이었습니다. 디자인과 UX가 개선된 SDL 트리디온 사이트의 강력한 기술 아키텍처는 고객이 모국어로 원하는 기기에서 OMRON과 소통하는 방식을 혁신할 것입니다."

#### 하비 터너

상무 이사 디자인 및 기술 미국 부서

"맞춤화 및 셀프 서비스에 중점을 둔 이 새로운 웹사이트를 통해 방문자에게 보다 가치 있는 경험을 제공할 수 있을 것이라 믿습니다."

#### 롭 블랙

OMRON Automation Americas 사장 겸 CEO

#### 결과

OMRON Automation Americas는 디지털 성장 전략을 지원하기 위해 네 가지 시장 및 언어로 새로운 웹사이트를 출시했습니다. 재출시된 웹사이트는 미국, 캐나다, 브라질 및 멕시코 고객에게 높은 수준의 맞춤형된 경험을 모국어로 제공하며 셀프 서비스 기능 및 풍부한 미디어 경험도 제공합니다.

또한 새로운 사이트는 보다 적은 클릭으로 등록된 사용자가 정보를 찾을 수 있게 해주며 사이트에 검색을 위해 방문한 방문자에게는 부가가치 콘텐츠를 제공합니다.

#### 맞춤화 셀프 서비스 포털

셀프 서비스 포털은 새로운 OMRON 사이트의 핵심적인 부분입니다. 맞춤형된 포털 구조는 가입 과정 및 수집된 데이터를 통해 사용자를 세분화할 수 있습니다. 사용자가 확인되면 보다 맞춤화되고 관련도 높은 경험을 제공하도록 포털 콘텐츠가 적응합니다. 방문자는 방문자 유형에 따라 관련 콘텐츠가 제공될 수 있도록 유통업체, 시스템 통합 전문가, 직원, 최종 사용자 또는 언론인 등으로 스스로 선택할 수 있습니다.

새로운 포털로 OMRON은 이제 다양한 사용자 그룹에 따른 탐색, 페이지 수준 및 요소 수준의 콘텐츠를 맞춤화하는 능력을 보유했습니다. 등록 프로세스 중에 수집한 정보는 마케팅 자동화 활동 및 프로세스를 지원하고 최적화하는 데 사용됩니다.

부서에서 개발한 새로운 디지털 측정 프레임워크는 OMRON에 페이지 수준을 초월하는 중요한 분석을 제공하며 맞춤형된 대시보드 개발을 지원합니다.

#### 향상된 검색

사용자는 이제 검색의 폭을 범주, 가격, 제품 옵션 및 맞춤화 필드로 줄일 수 있습니다. 그 결과 사용자는 보다 적은 클릭으로 필요한 정보를 찾을 수 있어 홈페이지에서 보내는 시간이 줄어듭니다.

#### 개선된 제품 정보

이제 각 제품 페이지는 이미지 및 동영상을 보여 주고, 데이터시트에 대한 액세스를 제공하고, 견적을 요청할 강력한 CTA(Call to Action)를 표시할 수 있습니다. 이 결정으로 단종된 제품을 유지할 수 있게 되었으며 이제 이 제품은 검색자가 로그인할 필요 없이 검색 시 결과 페이지에 표시됩니다. 단종된 제품 페이지는 이제 사용자에게 해당 제품이 더 제공되지 않음을 알리며 적절한 대체 제품을 제안합니다.

### 트리디온 사이트 9 도입의 주요 이점

- 향상된 헤드리스 기능을 사용한 옴니채널 제공
- 상호 운용성이 높은 솔루션이 외부 콘텐츠 및 데이터 리포지토리를 쉽게 연결
- 웹 편집자의 생산성 개선
- 보안 및 규정 준수 - 업계 및 글로벌 표준 충족
- 구축이 유연하고 Docker 컨테이너와 롤링 업그레이드를 사용하여 보다 원활한 업그레이드 가능

### 수치화된 결과

출시 후 2개월 이내에, OMRON Automotive Americas는 온라인 트래픽, 고객 등록 수, 주요 검색 엔진 내 순위에서 상승세를 보여 주고 있습니다.

- 평균 검색 순위가 10위 더 높아짐
- 새로운 사이트에 대한 자연 검색 트래픽 15% 이상 상승
- Google의 트래픽이 거의 20% 상승
- 800개 이상의 리드 수신
- 600개의 새로운 계정이 등록됨
- 평균 페이지 뷰 숫자가 거의 두 배로 증가
- 평균 세션 유지 시간 20초 이상 개선
- 이탈률 20% 이상 개선
- 모바일 방문자가 14%에서 23%로 증가
- 새 사이트 로드 시간이 4초 이상 빨라짐

강력한 기술 아키텍처와 디자인 및 UX 개선이 OMRON의 미래 디지털 로드맵 준비를 위한 고품질 사이트를 만들었습니다.

## 더 많은 고객 사례 살펴보기:

[rws.com/kr/customers](https://www.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/kr](https://www.rws.com/kr)을 확인하시기 바랍니다.

© 판권 소유. 여기에 포함된 정보는 RWS 그룹\*의 기밀 정보 및 소유권 정보로 간주됩니다.

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