

# *Informazioni per la stampa*

• Profilo dell’azienda Pag. 2

• Partner per l’internazionalizzazione Pag. 5

• Management Pag. 7

**Dotwords on the web:**

**SITO WEB:** [www.dotwords.it](http://www.dotwords.it)

**FACEBOOK:** <https://www.facebook.com/dotwords.it/>

**LINKEDIN:** <https://www.linkedin.com/company/dotwords/>

**YOUTUBE:** <https://www.youtube.com/channel/UCzMJ6W_YIgVsIx-hn3SZmLQ>

**Per informazioni**

Ufficio stampa Dotwords

Elisa De Bonis

[elisa.debonis@amapola.it](mailto:elisa.debonis@amapola.it)

Tel. (+39) 3387104426

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PROFILO DELL’AZIENDA** | | |
| **Un’azienda**  **- INNOVATIVA**  **- INTERNAZIONALE**  **- AD ALTO CONTENUTO TECNOLOGICO** | [Dotwords](http://www.dotwords.it/) è un service language provider operativo in Italia dal 2015.  Ha sviluppato il **DOTWORDS TRANSLATION MANAGEMENT SYSTEM (DTMS)**, una **piattaforma cloud-based per la gestione di traduzioni e localizzazioni da e verso qualsiasi lingua**: è un sistema **trasparente** cheintegra le **migliori soluzioni informatiche** per video, web, audio, desktop  publishing, documenti testuali e consente un’interazione costante con le  aziende clienti.  **Nasce dall’idea e dall’esperienza internazionale di Gabriella Soldadino,** manager esperta del settore linguistico, che sente con forza che l’ambito del Language Service Provider (LSP) nel nostro Paese è ancorato a metodi tradizionali, mentre nel mondo nordamericano e nordeuropeo l’uso della tecnologia ha comportato metodi e vantaggi enormi nel settore linguistico: **innovazioni che uniscono la migliore qualità del servizio a forti efficienze economiche.**  Dotwords nasce a novembre 2014 e il mese successivo viene riconosciuta dalla Camera di Commercio di Milano **“start up innovativa”**. |  |
| **Un modello di  OPEN INNOVATION** | L’elemento distintivo di Dotwords, capace di generare un valore unico per le aziende che vogliono crescere a livello globale, è costituito dal proprio **modello di business basato sull’Open Innovation**, cuore della filosofia dell’Azienda: un modello di gestione della conoscenza caratterizzato dalla condivisione di strumenti e competenze con clienti e partner. Nel proprio mercato di riferimento, significa che in Italia **Dotwords è il primo player che ha messo le tecnologie più sofisticate e le banche dati personalizzate (memorie, glossari e dizionari) a completa disposizione delle organizzazioni con cui opera**. Grazie a questo processo aperto, Dotwords garantisce massima efficienza economica e traduzioni di altissimo profilo, in termini di qualità ed efficacia. |  |
| **PARTNERSHIP STRATEGICA** | Nel momento della sua fondazione, Dotwords ha stretto una **partnership strategica con Dotsub**, società **Usa** con uffici in **Canada** e **Argentina**, diventando **licenziataria per l’Italia** della tecnologia web-based che **consente di** **sottotitolare e tradurre video in centinaia di lingue con significativi vantaggi rispetto ai metodi tradizionali:**   * **tempi ridotti di lavorazione** * **costi da 5 a 10 volte inferiori** * **indicizzazione automatica sui principali motori di ricerca***.* |  |
| **INTERNAZIONALIZZAZIONE** | Dotwords si rivolge alle **aziende e alle organizzazioni che operano nei contesti competitivi multilinguistici** nati dalla globalizzazione e favorisce i **processi di internazionalizzazione delle realtà locali,** grazie a un **set di servizi completo a sostegno delle strategie di apertura, sviluppo o consolidamento sui mercati internazionali.**  La lingua è il primo elemento di **appartenenza** nel rapporto tra le aziende e i mercati in cui operano; inoltre, il **rispetto delle diversità** linguistiche è un elemento fondamentale delle più innovative **politiche di CSR** nell’era della internazionalizzazione. |  |
| **AZIENDA FEMMINILE, GIOVANE E “VISIONARIA”**  **QUALITÀ PRIMA DI TUTTO** | L’**amministratore delegato** è **Gabriella Soldadino,** che prima di realizzare Dotwords è stata socia e ha lavorato in alcuni dei più importanti **LSP** *(Language Service Provider)*nazionali.  Gli altri due soci fondatori sono **Cristina Franco** che possiede specifica esperienza in campo relazionale e accademico e **David Orban** che porta la sua passione visionaria per la tecnologia e il multilinguismo: **i due terzi del capitale sono in mani femminili.**  Dotwords ha sede a **Milano** e filiale a **Torino**. La sua struttura si compone di project manager dedicati pr mercato, oltre a web specialist e staf di customer care. Il database traduttori supera le 5.000 unità.  Dotwords è certificata **ISO 17100:2017** per i servizi linguistici **e ISO 9001:2015** per il sistema di gestione per la qualità. Inoltre, nel 2020, Dotwords ha concluso positivamente gli iter di certificazione secondo lo **standard ISO 18587 per il post-editing (PE) di traduzioni automatiche di machine translation (MT). Dotwords è stato tra i primi Language Service Provider in Europa a ottenere questa certificazione.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Alcuni clienti** | ABBOTT DIAGNOSTICS, ACQUA MINERALE SAN BENEDETTO, AON, ARVAL COSMETICS, ASSICURAZIONI GENERALI, ATLAS COPCO, B.BRAUN, BANCA MEDIOLANUM, BECKMAN COULTER, BITNATION, BLUE SKY COMMUNICATION, BOBST, BOLTON GROUP, BRACCO, BURBERRY, BUREAU VERITAS, CALVI, CEGOS, CELLULAR LINE, CITYLIFE, COCCINELLE, CLAPIS PRODUCTION, CLAY PAKY, COLLATERAL FILM, COMAU - Gruppo FCA, COMER INDUSTRIES, CTM TERMOTECO, CONTINUUS PROPERZI, COTRIL, DPS ONLINE, DUCATI, EF EDUCATION FIRST, ENGIE, FRANCO MARIA RICCI EDITORE, FINCIBEC, HOGAN LOVELLS, HUAWEI, INNOCEAN WORLDWIDE, ISTITUTO GANASSINI, GENERALI, GIO’ STYLE, GLOBAL STUDIO TCA, IMMSI, ITALCEMENTI, ITALMOBILIARE, LVMH, MONDADORI, MARCO MONTEMAGNO, MAS PACK PACKAGING, MEDACTA, MOMO DESIGN, NEOPOST, NORDSON ITALIA, NTT DATA, OFFICINE BIGLIA, PANDORA, PANOTEC, PARADOX, PIAGGIO, PRELIOS, PRISMALUX, PWC, R.T.I. Reti Televisive Italiane, ROTOLITO, SAMSONITE, SANOFI, SAS, SAET, SDL TRADOS, SENSITRON, SIREG, STERIVALVES, TECHINT, TECHNOGYM, TENOVA, TORNOS SA, TRELLEBORG, UFLEET, UNICEF, UNIVERSITA’ DEGLI STUDI DI MILANO, UNILEVER, UTILITALIA, VECTOR AEROSPACE, VOLVO PENTA, WIKO MOBILE. |
| **…** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PARTNER UNICO PER L’INTERNAZIONALIZZAZIONE DI GRANDI AZIENDE E PMI ITALIANE** | | |
| **PIATTAFORMA DTMS**   * **Tecnologia** * **Condivisione** * **Velocità** * **Efficientamento** * **Localizzazione** | Dotwords gestisce tutto il **flusso operativo delle traduzioni tramite la propria piattaforma web**, la **Dotwords Translation Management System (DTMS),** che consente alle organizzazioni **di disporre sul cloud di un’area personalizzata** in cui depositare progetti, memorie, richieste e garantisce **l’interazione in ogni fase** del progetto - dall’analisi di obiettivi al budgeting, dal progetto dei flussi di lavoro alla condivisione totale dei risultati delle attività di traduzione, redazione, dtp e web - per garantire ulteriori economie nelle lavorazioni successive.  Dotwords si avvale di un **network** di **oltre 5.000 traduttori e localizzatori nel mondo, tra i quali figurano diversi SEO copywriter madrelingua che** combinano scrittura efficace e persuasivacon **ottimizzazione per i motori di ricerca nelle lingue originali del mercato di destinazione.**  Questa impostazione del DTMS consente un **forte abbattimento di costi e tempi di traduzione**, in grado di aggregare segmenti di utenza attualmente scoraggiati dalla complessità gestionale e dai costi delle soluzioni disponibili sul mercato.  La **tecnologia CAT** mette a disposizione dei **traduttori** la capacità di creare memorie di testi precedentemente tradotti, organizzandoli in database terminologici di diversi livelli. IL DTMS integra una serie di applicativi software che permettono di **effettuare la traduzione direttamente sul web o sul formato dell'impaginato**, per esempio InDesign, QuarkXPress, PowerPoint**, evitando il ricorso ad altre strutture per l’impaginazione e l’editing dei testi.**  I SEO copywriter madrelingua combinano **scrittura efficace e persuasiva** con ottimizzazione per i motori di ricerca nelle lingue originali del mercato di destinazione.  I vantaggi delle soluzioni Dotwords aiutano **la “crescita culturale” delle aziende,** che arrivano a comprendere i vantaggi di un approccio tecnologico, aperto, trasparente e omnicomprensivo **per i servizi linguistici.** In questo ambito, Dotwords svolge **un’azione di sensibilizzazione rivolta alle imprese italiane,** con attenzione rivolta anche alle Pmi con forte propensione all’esportazione**.** |  |
| **CAPTIONING e SOTTOTITOLAZIONE DOTSUB** | Dotwords accompagna l’esplosione dei **video online** che ormai rappresentano oltre **l’80% del traffico Internet** *(fonte Cisco Visual Networking Index*).  Dotwords è partner per l’Italia e per l’Europa della **tecnologia web based brevettata Dotsub (software house Usa)** che consente di sottotitolare e tradurre video in **520 lingue** in tempi e costi ridottissimi, indicizzando il “parlato” dei video con **risultati di visibilità senza precedenti**:   * **SEO finalmente anche per i video**. I video “parlano” solo quando li ascolti. Se sottotitolati, tutto il “parlato” diventa indicizzabile dai motori di ricerca e rintracciabile da tutti. * **Efficacia nella comunicazione**. Grazie ai soli sottotitoli nella stessa lingua del “parlato” si ottiene un incremento di attenzione tra il 20 e il 30% (fonte ricerca Dotsub). * **Superamento delle barriere**. Grazie ai soli sottotitoli nella stessa lingua del “parlato” si è certi di essere compresi sia in situazioni dove a volte non è possibile utilizzare l’audio (es. sugli smartphone), sia per specifiche audience (es. i non udenti). * **Più interazione**. I video sottotitolati e tradotti incoraggiano comportamenti di interazione, condivisione, risposta. Negli Usa Dotsub stima che il livello di engagement dell’audience di origine ispanica aumenti del 200% in presenza di video con sottotitoli in spagnolo. * **Più tempo di visione**. Gli utilizzatori guardano i video sottotitolati il 35% in più rispetto a quelli che non lo sono (fonte ricerca Dotsub). * **Una vita più lunga per i video**. Il valore dei video sottotitolati e tradotti cresce molto, anche grazie alla loro maggiore permanenza in rete. |  |
| **TUTTI SERVIZI DOTWORDS  IN SINTESI** | [TRADUZIONE](http://www.dotwords.it/solutions/servizi-di-traduzione/) - [INTERPRETARIATO](http://www.dotwords.it/solutions/servizi-di-interpretariato/) - [TRANSCREATION](http://www.dotwords.it/solutions/transcreation/) (traduzione creativa”, un’attività specializzata per localizzare testi giornalistici, promozionali, pubblicitari o ad alto contenuto creativo) [LOCALIZZAZIONE WEB E SEO](http://www.dotwords.it/solutions/localizzazione-web-seo/) - [COPYWRITING E TECHNICAL WRITING](http://www.dotwords.it/solutions/copywriting-e-technical-writing/) – POST EDITING – MACHINE TRANSLATION - [SERVIZI DI DESKTOP PUBLISHING](http://www.dotwords.it/solutions/servizi-desktop-publishing/) - [LOCALIZZAZIONE SOFTWARE E MULTIMEDIA](http://www.dotwords.it/solutions/localizzazione-software-e-multimedia/) - [REVISIONI E PROOFREADING](http://www.dotwords.it/solutions/revisioni-e-proofreading/) - [CAPTIONING E LOCALIZZAZIONE VIDEO](http://www.dotwords.it/solutions/captioning-e-localizzazione-video/) - [SUPPORTO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE](http://www.dotwords.it/soluzioni/supporto-internazionalizzazione/) |  |

|  |
| --- |
| **MANAGEMENT** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Gabriella Soldadino  Dotwords Founder, Chief Executive Officer**  gabri-pic-page2 | Gabriella ha una lunga **esperienza e una profonda conoscenza del mondo degli LSP (Language Service Provider).**  Laureata in Lingue e Letterature Straniere presso l’Università di Milano, ha vissuto in Francia e in America Latina per perfezionare le proprie conoscenze linguistiche.  Dopo un’esperienza nell’insegnamento, Gabriella è attratta dal mondo della traduzione, in particolar modo dagli aspetti di sviluppo dei progetti ed entra a far parte di **Logos**. Al momento del suo ingresso, la società rappresenta la più grande realtà italiana del settore. Gabriella ricopre diversi ruoli fino a diventare prima socio e poi **amministratore delegato della sede milanese di Logos**.  A metà anni Novanta lascia Logos per **Soget**, accompagnando la forte crescita di questa nuova realtà. Gabriella si orienta sulle attività di new business, diventando responsabile commerciale e quindi socio dell’azienda. Sotto la sua guida commerciale e imprenditoriale, durata diciotto anni, Soget conquista ampie quote di mercato, sviluppando numerose esperienze con società internazionali e diventando di fatto il secondo player italiano del settore LSP.  Nel 2012 decide di liquidare la propria posizione societaria e nel 2014 concepisce, assieme a David Orban e Cristina Franco, il modello imprenditoriale che dà vita a Dotwords, una realtà internazionale proiettata alla crescita della cultura della traduzione in un contesto di continua innovazione tecnologica.  La famiglia di Gabriella vive a Milano e Berlino. Ha moltissimi interessi sia in campo linguistico, sia in altri settori, come la Asthanga Yoga, la lettura, i viaggi, i temi legati al Sud del Mondo. |
| **David Orban**  **Dotwords Founder,**  **Technical Development Leader**  david-pic-page | David Orban è un investitore, imprenditore, autore, conferenziere e leader di pensiero del panorama tecnologico globale.  Uno dei primi a adottare tecnologie blockchain e un investitore in Bitcoin attivo dal 2010. Ha anche guidato l’adozione di Bitcoin e blockchain nelle start-up ed è advisor e investitore in numerose aziende e fondi blockchain, come Bitnation, Sun Exchange, Wealth Migrate, Blockchain Capital, Bancor, Swarm Fund e altri.  David è il fondatore di Network Society Research, un’organizzazione non-profit globale con sede a Londra, che crea strategie e strumenti di analisi per affrontare positivamente il cambiamento inarrestabile verso le tecnologie decentralizzate e distribuite.  È presidente di Network Society Lab, una società di Venture Development.  Fa anche parte della Facoltà ed Advisor della Singularity University, con sede in California, è investitore nel Fondo Accelerator Labs della Singularity University (ora SU Ventures) ed è Consigliere di SingularityU Italy.  Come relatore, ha tenuto oltre 100 conferenze in tutto il mondo per organizzazioni come Abbvie, Cisco, Oracle, Roche, Ernst & Young, Accenture, Gilead, ENEL, Intesa, Banca Sella, Mediolanum, Alphabet, Internet Advertising Bureau, European Foundation for Management Development, GALA, Login e H-Farm.  È autore di Singolarità: con che velocità arriverà il futuro, edito in Italia da Hoepli.  David è stato CEO di Dotsub, con sede a New York City, per quattro anni, guidando la sua rapida crescita e le nuove generazioni di prodotti al servizio di una vasta gamma di clienti aziendali con modelli di fornitura di servizi sia in crowdsourcing che professionali.  Nato a Budapest, ha studiato fisica presso l’Università di Padova e l’Università di Milano. Lavora prevalentemente negli Stati Uniti e in Italia, dove attualmente risiede insieme alla sua famiglia. |
|  |  |