

PW2

Assessment & Strategy Pilot



guilds42

Progetto di Process Mapping e Inbound Marketing e Sales

Guilds42 in Pillole - Le Nuove Botteghe Digitali

- **COSA E'**: Nuovo modello per formare e sviluppare innovazione, tratto dal Modello delle Botteghe rinascimentali
- **PERCHÉ' DOVRESTI CONSIDERARLA**: la Digital Transformation e l'innovazione sono una priorità globale ma nella maggior parte dei casi i programmi falliscono, costano molto e hanno ritorni di investimento incerti o addirittura negativi
- Per sviluppare competenze pratiche operative serve conoscenza dei processi interni per poterli cambiare, non basta la raccomandazione di un esperto da fuori. Percorsi spesso troppo generici e teorici se mancano figure interne "preparate"

- **COME OPERIAMO**: Guilds42, attraverso la sua piattaforma MOOC è in grado di formare e Certificare online migliaia di giovani gratuitamente.
- Avendo ottenuto un numero di certificazioni sufficienti (score di 42) i ragazzi si candidano per entrare in Bottega, dove si misurano su progetti aziendali veri, di clienti paganti, con supervisione di CDO Chief Digital Officer esperto. L'azienda è coinvolta nel processo come Mecenate.
- **I NUOVI TALENTI DEL DIGITALE IMPARANO IN BOTTEGA**: Ti interessa che lo facciano su un tuo progetto?

LE NUOVE BOTTEGHE DIGITALI

Guilds42 non realizza un progetto completo, ma ti guida nel primo miglio

PREPARARSI

- La maggior parte delle PMI però, sono in una fase esplorativa e non sono ancora in grado di definire con esattezza la direzione da intraprendere, né apprezzare appieno lo sforzo e gli investimenti necessari.
- Per loro Guilds42 ha creato i Pilot di prova, ovvero dei piccoli Progetti pilota brevi di 42 giorni per capire la strada giusta per il vero progetto digital.
- Serve a prepararsi prima di lanciare!

ADATTO A

- Chi non ha ancora totale consapevolezza delle opportunità (manca cultura e vuole toccare con mano)
- Chi non avrebbe comunque persone in grado di portare avanti il progetto (manca vivaio)
- Chi non ha ancora lanciato nessuna attività digitale ma è interessato a “capire quali risorse e competenze serviranno”
- Chi ha un progetto in mente ma vuole prima “conoscere” mercato e concorrenti

CARATTERISTICHE

PILOT - LE NUOVE BOTTEGHE

CANDIDATURE A PILOT

- Candidatura e selezione Academy
- Accesso Auditor (per prospect)
- Governare sempre Artista
- Solo garzoni certificati che scelgono



AUTOMATION

- Sprint settimanali pre-confezionati
- Accesso esclusivo garzoni Bottega
- Distribuzione weekly workflow
- Call solo per validare lavoro



ACCESSO CONDIZIONATO

- Candidatura con Certificazioni accessorie d'obbligo
- Cluster di certificazioni creato da artista pre-bottega
- Miglior preparazione, miglior resa



DASHBOARD BOTTEGA

- Dashboard e Ranking Bottega
- Acquisisci Punteggio Bottega
- metrica- cosa sai fare
- Ranking



KNOWLEDGE BASE

- Botteghe diventano repository
- Tutorial, slides, documenti
- RegISTRAZIONI SAL
- Botteghe terminate danno valore



PILOT DI 42 GIORNI

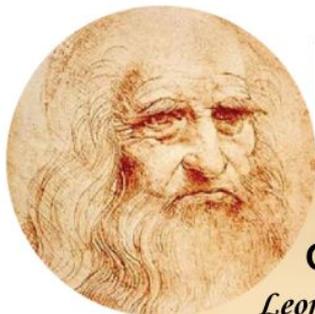
- In 6 Settimane PMI capisce che progetto deve fare
- come lo deve fare e chi lo deve fare
- Recruitment



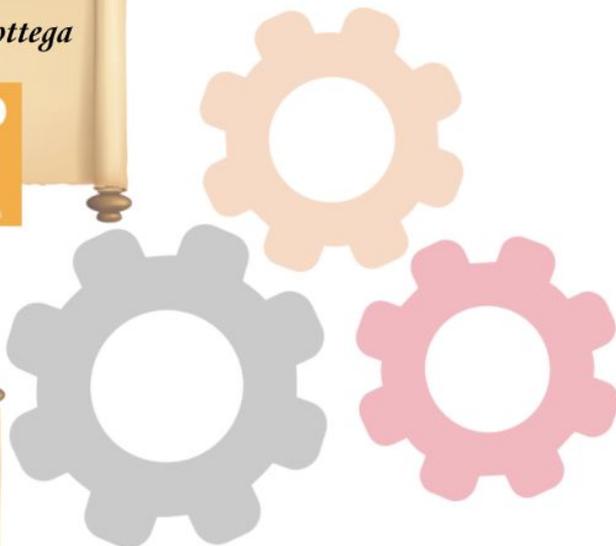
La tua Nuova Bottega Digitale



Artista:
Verrocchio e la sua bottega



Garzone:
*Leonardo Da Vinci,
garzone di Verrocchio*



Patrons:
FIRENZE



Mecenate:
*Lorenzo De Medici,
finanziatore
e protettore Artisti*



Pilots

AUDITOR only

BOTTEGA DI CROWDFUNDING

Crowdfunding – "Restauro Beni Culturali"

Crowdfunding 480 H

Il Mecenate è Don Claudio, il parroco della Parrocchia di Felizzano in Piemonte. Questo progetto prevede la realizzazione di una campagna crowdfunding.

CANDIDATI

AUDITOR only

BOTTEGA DI CRM & SALES

CRM & Sales – Settore Legal

CRM & Sales 480 H

Il Mecenate è uno studio Legale di Cagliari che ci ha commissionato un progetto di CRM & Sales per migliorare gestione dei processi di vendita.

CANDIDATI

AUDITOR only

BOTTEGA DI ECOMMERCE

E-Commerce – Settore "Editoria"

E-commerce 200 H

Il Mecenate è una storica Libreria di Cagliari commissiona un progetto di E-commerce e costruzione di Reti di vendita digitali in ambito editoriale. Con

CANDIDATI

IN PARTENZA

BOTTEGA DI LEAD GENERATION

Lead Generation – Settore Formazione Digital

Assessment & Strategia 200 H

Il Mecenate di questa Bottega è Guilds42 e questa è la Bottega di Marketing dove ragazzi in formazione possono immergersi nelle attività di inbound

CANDIDATI

BOTTEGA DI ECOMMERCE

E-commerce

E-commerce

Il Mecenate azienda di Bressola, logistica, ha commissionato

CANDIDATI

guilds42
Benvenuto Andrea Afferi

Botteghe

Al momento hai

21

Certificazioni

4

7

0

3

5

0

2

91.4

Al momento sei dentro a

5

Botteghe

Punteggio corsi

91.4

Punteggio botteghe

75

Ranking

166.4

Quando sei pronto puoi candidarti alle botteghe

Assessment & Strategia
CRM & Sales
Crowdfunding
E-commerce
Lead Generation
SoftSkills
Talent & Governance

Botteghe disponibili

Crowdfunding – "Restauro Beni Culturali"

CRM & Sales – Settore Legal

Bottega CRM & Sales - Settore Education



BRIEF BOTTEGA

Il Mecenate è una primaria Università Telematica Italiana interessata alla ridefinizione e implementazione dei processi di marketing e vendita attraverso un approccio Digital. In particolare si lavorerà sui processi di gestione del funnel, qualificazione del lead, automazione dei task, sull'identificazione delle informazioni necessarie e del workflow da strutturare per consentire di gestire e misurare tutto il processo dal lead alla vendita e successivamente al post vendita ed infine sull'implementare sistema di comunicazione massiva per liste definite e dinamiche di contatti

Il progetto si sviluppa in tre Fasi distinte secondo le linee progettuali contenute in questo documento:

- ASSESSMENT: inizio del progetto, assessment dei processi AS IS, dello scenario

SCOPRI DI PIU'

CRM & Sales - Settore Software



BRIEF BOTTEGA

Il Mecenate è una azienda di Software che ci ha commissionato un progetto di ridefinizione e implementazione dei processi di marketing e vendita: gestione del funnel, qualificazione del lead, automazione dei task. Il progetto si è sviluppato secondo questo documento progettuale:

- ASSESSMENT: inizio del progetto, assessment dei processi AS IS, dello scenario competitivo e dei prodotti
- STRATEGIA: Definizione dei processi TO BE e sviluppo della strategia (mettere a fuoco le cose da fare e il come farle)
- EXECUTION: Creazione e configurazione degli asset ottimizzati per l'azienda Mecenate

SCOPRI DI PIU'

Assessment & Strategy con Guilds42

Come si sviluppano i Pilot in Bottega di Guilds42

Progetto di Process Mapping e Inbound Marketing e Sales ovvero rispondere alla domanda "dall'acquisizione di nuovo contatti alla gestione, come allineare e potenziare le funzioni Marketing, Vendite e assistenza clienti tramite strumenti digital"

1 Le Fasi del PILOT

4 Il Team e Operatività

2 Project Breakdown

5 Software Stack

3 Cosa ricevono materialmente le aziende Mecenati

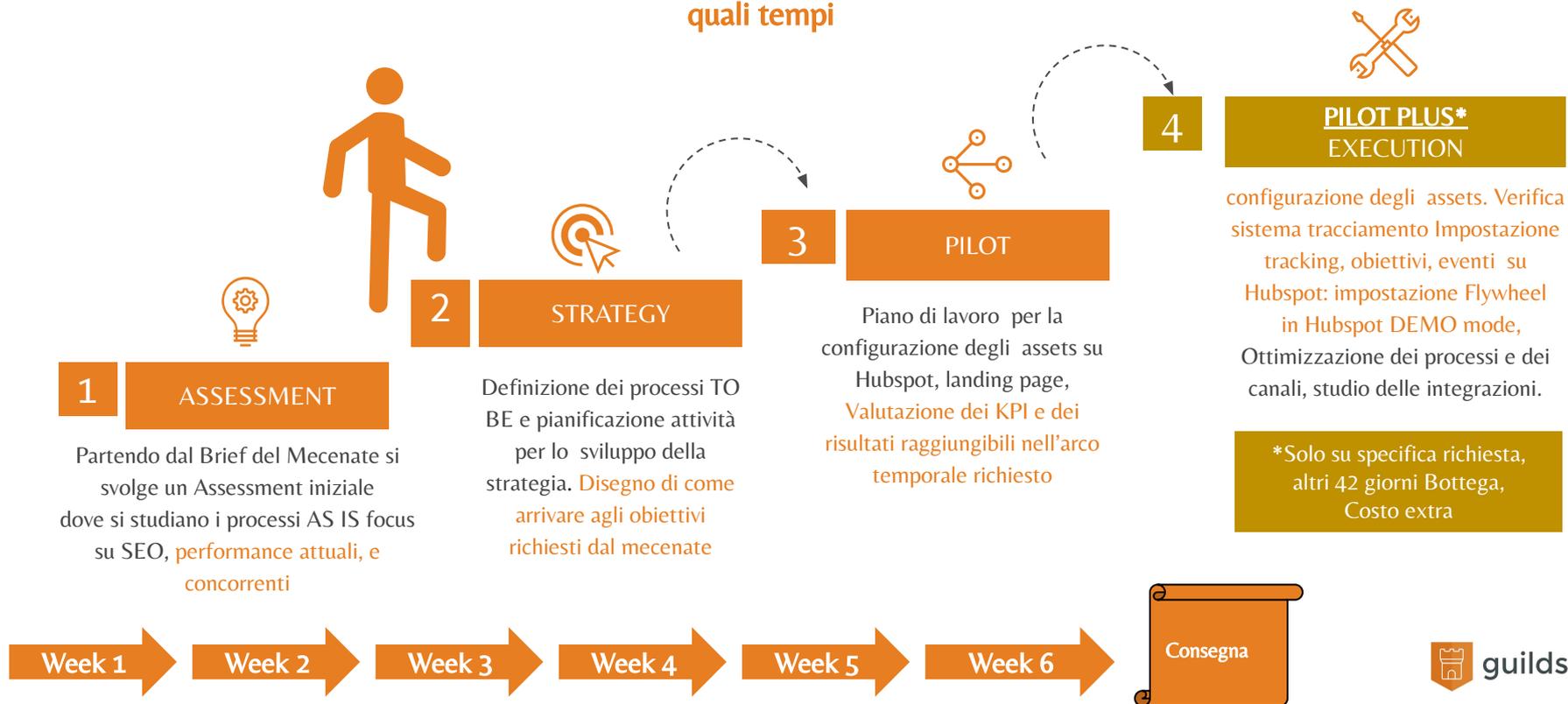
6 Transparency e Scalabilità futura

The background image shows two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with a lantern room at the top. The lighthouse on the right is a shorter, wider tower with a lantern room and a small balcony. The scene is set against a blue sky and a calm sea. The entire image is overlaid with a semi-transparent orange filter.

1. LE FASI DEL PILOT PER UNA AZIENDA MECENATE

42 giorni - Milestones Metodologie e Consegne

Aziende Mecenate hanno un percorso chiaro su ciò che avverrà nelle 6 settimane del Pilot, cosa viene consegnato e in quali tempi





2. PROJECT BREAKDOWN

1. ASSESSMENT - Dettaglio e Milestones - Week 1, 2, 3, 4

È la fase iniziale del progetto in cui sono identificati i processi As Is e definiti i processi To Be

Obiettivo:

Identificare i drop di processo e studiare azioni correttive per migliorare le performance

Questa fase è molto importante per conoscere i requisiti del progetto, i processi AS IS, i competitor, le strategie online del committente e dei competitor. Stabilire i requisiti per definire i processi TO BE.

E' l'inizio del processo di apprendimento.

- **Compilazione Brief Mecenate ([file di partenza](#))**
- **Kick Off meeting**
- **Analisi As-Is posizionamento SEO dell'azienda e dei competitor**
- **Analisi delle Customer Persona con interviste qualitative con metodologia Customer Discovery e incrociando Dati comportamento degli utenti sulle principali proprietà del cliente (es. sito web, blog, canali social...)**
- **Definizione del Job To be Done**
- **Studio dei canali e dei costi di acquisizione Studio dei dati sul traffico**

SAL 1-2 al cliente

2. STRATEGY - Dettaglio e Milestones - week 5, 6

Il Flywheel è un concetto che supera il tradizionale funnel e permette di mantenere in modo costante la relazione con il cliente sfruttando tutte le fasi del Customer Journey in modo da attivare un vero e proprio effetto volano. Il vantaggio di avere un'unica piattaforma consiste nella possibilità di avere tutte le informazioni relative ai processi coinvolti nelle fasi del rapporto con i clienti integrate nello stesso software, permettendo:

- maggiore efficienza,
- risparmio di tempo,
- risparmio di costi.

- Definizione di Setup stack tecnologico e Sviluppo Dashboard
- Definizione prodotti / servizi e ottimizzazione contenuti in funzione JTBD
- Identificazione dei Key Performance Indicators (KPI)
- Proposta Strategica per integrare funzioni Sales, Marketing, Customer Care
- Proposta di retention (gestione lead, figure coinvolte, tempi, come qualificiamo i lead, come li assegniamo ai venditori, in funzione del mercato, dell'industry, quali sono i KPI, come misuriamo il ritorno sulle revenue.
- Proposta di una strategia di Flywheel per mantenere in modo costante la relazione con il cliente sfruttando tutte le fasi del Customer Journey: integrare quindi le funzioni Sales, Marketing e Customer Care.
- Demo per dimostrazione pratica al cliente - OUTPUT

SAL 3 - consegna cliente

3. ADD ON su Richiesta specifica e costo aggiuntivo - Fase di EXECUTION

Digital analytics è l'analisi dei dati quantitativi e qualitativi del proprio business e della concorrenza.

L'obiettivo è di produrre un miglioramento continuo dell'esperienza online dei propri clienti (e dei potenziali clienti) che si traduca nel raggiungimento dei risultati pianificati (online ed offline).

Il Digital è Misurabile, "it is the new oil".
Testiamo ogni soluzione e necessitiamo una sistema di tracciabilità e metriche solido, per prendere decisioni basate sui dati.

- Verifica sistema di tracciamento
- Impostazione tracking, obiettivi, attivatori eventi
- Google Tag Manager, Google Analytics, Google Ads, Facebook Pixel
- Verifica sistema tracciamento Impostazione tracking, obiettivi, eventi
- Analisi treemap per individuare i canali migliori
- Tracciamento canalizzazione flusso obiettivo
- Implementazione e Setup stack tecnologico
- Impostazione connettori
- Sviluppo e Presentazione della dashboard

6 ulteriori settimane

The image shows two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with a lantern room at the top. The lighthouse on the right is a shorter, more complex structure with a lantern room and a small balcony. The entire scene is overlaid with a semi-transparent orange filter. The text is centered on the right side of the image.

3. COSA RICEVONO MATERIALMENTE LE AZIENDE MECENATI

Cosa ricevono le aziende Mecenati al termine dei 42 Giorni

Aziende pagano per questi progetti - ad un prezzo più conveniente rispetto al mercato



1

Assessment

Documento di **Assessment Iniziale**.
Analisi posizionamento canali aziendali e concorrenti (3 segnalati da azienda + 3 emersi da analisi). **Criticità e soluzioni iniziali** individuate.

2

Obiettivi e tempi esecuzione progetto

Fornitura di un **Gantt** per ogni livello di progetto, con **KPI target** e attuali per ogni fase.

3

Report finali

SEO Analysis
Customer Persona
Customer Journey
Prodotti di front end

1

Materiale Campagne

Consegna report sulla/e Customer Persona individuate. Landing Page, workflow, articoli testuali. Presentazione con il processo di implementazione del processo proposto.

2

Demo/Test

Su HubSpot è possibile **mostrare Landing Page, workflow, articoli testuali**. Durante la presentazione gli studenti apriranno per mostrare ai clienti). Impostato Account demo per dimostrazione.

3

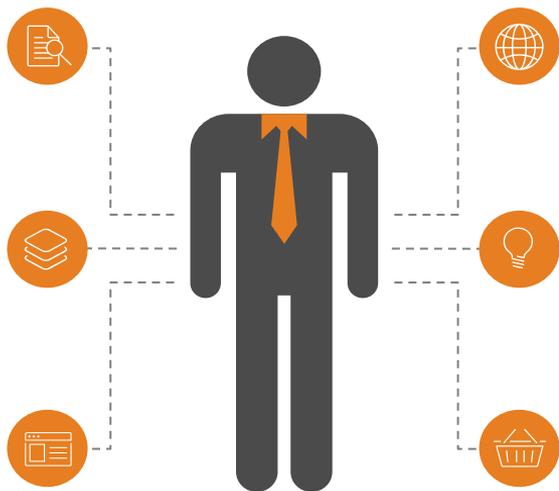
Add-ons AB Testing

Su richiesta "per iscritto" del cliente, ed **anticipando il budget Advertising** necessario a Guanxi (garante e gestore ADMIN account pubblicitari) è possibile per l'azienda ricevere, in fase di presentazione, i risultati/dati/metriche dei primi AB Testing effettuati dal team di progetto in affiancamento al CDO (vero responsabile e tutor)

PILOT
42 giorni

PILOT PLUS
42 giorni

Aziende ottengono accesso “temporaneo” alle Dashboard Personali dei garzoni per attività di Recruitment



1

Hard Skills

La Dashboard attesta oggettivamente il percorso formativo di ogni garzone. Assegna inoltre una metrica di “learnability” e “valutazioni tutor di progetto”.

2

Soft Skills

La Dashboard attesta e certifica anche soft skills come Team work, Collaboration, e altre 30 soft skills di ogni singolo garzone, anche Peer 2 Peer..

5

Certificazioni

Per accedere alla fase “Bottega” dei Progetti aziendali è necessario superare un percorso di Certificazione specifico su 6 ambiti diversi. Le aziende avranno accesso a i loro punteggi e comportamenti.

3

General Ranking

Le aziende Mecenati avranno accesso a una classifica generale in cui appariranno tutti i “garzoni” che hanno operato all’interno del percorso Guilds42

4

Ranking per Topic

Per chi svolge percorsi formativi, ogni argomento sulla piattaforma presenterà la propria classifica costantemente aggiornata. Le aziende Mecenati potranno quindi ottimizzare le proprie ricerche su competenze specifiche.

6

Recruitment vs Fantacalcio

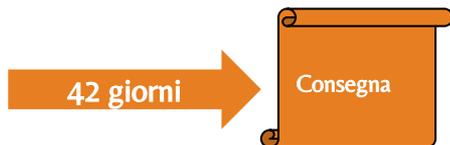
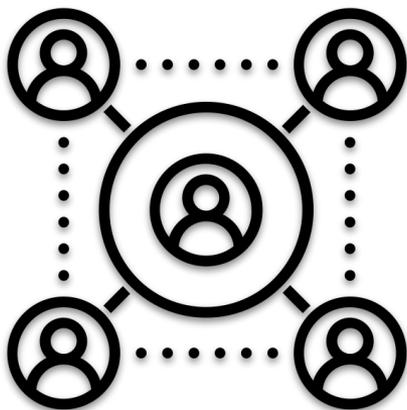
A tendere la piattaforma Guilds42 semplificherà il processo di Attraction, Selezione e valutazione candidati ottimizzando tempi e risorse rendendo più efficace e puntuale il processo. Il sistema è ottimo anche per Reskilling e/o Upskilling di personale dipendente dell’azienda stessa.

The image shows two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with a lantern room at the top. The lighthouse on the right is a shorter, wider tower with a lantern room and a small structure on its side. The scene is overlaid with a semi-transparent orange filter. The text '4. TEAM E OPERATIVITA'' is centered in the middle of the image.

4. TEAM E OPERATIVITA'

42 giorni di PILOT - Il Team Assegnato

Aziende Mecenate pagano per avere a disposizione “i migliori talenti” emersi dal percorso formativo MOOC



#1

Tutor e PM Progetto

SHADOW Chief Digital officer (CDO) certificato Guanxi opera in affiancamento al gruppo di Lavoro

#4

Garzoni

Min 4 e Max 5 Digital Tailor certificati, emersi in una graduatoria meritocratica nel percorso formativo MOOC di certificazione

#3

6 settimane di lavoro - format prestabilito

Il gruppo opera da remoto, attraverso piattaforma collaborazione Slack seguendo metodologie e consegne definite. 2 call a settimana (Lun-Gio, Tra le 18 e le 20) per allineamento con il Tutor. Consigliata la partecipazione di un referente aziendale

#1

Garante

Guanxi controlla, garantisce e certifica qualità del lavoro. Offre inoltre per 3 mesi accesso gratuito a piattaforme/software utilizzate per il progetto con allineamento GDPR per la durata.

The background of the slide features two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with a lantern room at the top. The lighthouse on the right is a shorter, more complex structure with a lantern room and a small balcony. The scene is set against a blue sky and a calm ocean. The entire image is overlaid with a semi-transparent orange filter.

5. SOFTWARE STACK solo per MODELLO PILOT PLUS

HubSpot CRM Free

L'azienda Mecenate potrà utilizzare la piattaforma Hubspot con le licenze FREE di CRM, Marketing, Sales, Service.
Al termine dei 3 mesi, dopo averne valutato costi e benefici, potrà decidere se attivare un contratto operativo.

FREE CRM TOOLS:

- ✓ Contact management
- ✓ Contact website activity
- ✓ Companies
- ✓ Deals
- ✓ Tasks & activities

FREE MARKETING TOOLS:

- ✓ All features of HubSpot CRM
- ✓ Forms
- ✓ Email marketing
- ✓ Ad management
- ✓ List segmentation

FREE SALES TOOLS:

- ✓ All features of HubSpot CRM
- ✓ Live chat
- ✓ Conversational bots
- ✓ Team email
- ✓ Conversations inbox

FREE SERVICE TOOLS:

- ✓ All features of HubSpot CRM
- ✓ Ticketing
- ✓ Live chat
- ✓ Conversations inbox
- ✓ Calling

The HubSpot Guarantee



Unlimited Users

Invite your entire team to use HubSpot CRM. Each and every CRM user is free.



Free Forever

This isn't a trial. Your free access to HubSpot CRM never expires.



All Your Data

Store as many as one million contacts and companies.

HubSpot CRM Free

L'azienda Mecenate potrà utilizzare la piattaforma Hubspot solo in ambiente Demo sotto l'egida Digital Building Blocks di Guanxi. Al termine dei 3 mesi, dopo averne valutato costi e benefici, potrà decidere se attivare un contratto proprio. In quanto l'accesso tramite DBB verrà rimosso

FEATURES

- ✓ Contact management
- ✓ Contact & company insights
- ✓ Company records
- ✓ Gmail & Outlook integration
- ✗ Documents
- ✗ Forms
- ✗ Contact activity
- ✓ Lead analytics dashboard
- ✓ Facebook & Instagram lead ads
- ✗ Canned Snippets
- ✓ Email scheduling
- ✗ Email tracking notifications
- ✗ Email templates
- ✗ Conversations inbox
- ✓ Team email
- ✓ Live chat
- ✗ Conversational bots
- ✓ Calling
- ✗ Meetings
- ✓ Deals
- ✓ Tasks
- ✓ Ticketing
- ✗ Reporting dashboard

Il CRM potrà essere usato come ponte tra le attività di **Marketing & Sales**

USAGE



Unlimited Users

Invite your entire team to use HubSpot CRM. Each and every CRM user is free.



Free Forever

This isn't a trial. Your free access to HubSpot CRM never expires.



All Your Data

Store as many as 1 million contacts and companies.

HubSpot Marketing Starter + CSM

L'azienda Mecenate potrà utilizzare la piattaforma Hubspot solo in ambiente Demo sotto l'egida Digital Building Blocks di Guanxi. Al termine dei 3 mesi, dopo averne valutato costi e benefici, potrà decidere se attivare un contratto proprio.in quanto l'accesso tramite DBB verrà rimosso

FREE CRM TOOLS:

- ✓ Contact management
- ✓ Contact website activity
- ✓ Companies
- ✓ Deals
- ✓ Tasks & activities

FREE MARKETING TOOLS:

- ✓ All features of HubSpot CRM
- ✓ Forms
- ✓ Email marketing
- ✓ Ad management
- ✓ List segmentation

FREE SALES TOOLS:

- ✓ All features of HubSpot CRM
- ✓ Live chat
- ✓ Conversational bots
- ✓ Team email
- ✓ Conversations inbox

FREE SERVICE TOOLS:

- ✓ All features of HubSpot CRM
- ✓ Ticketing
- ✓ Live chat
- ✓ Conversations inbox
- ✓ Calling

The HubSpot Guarantee



Unlimited Users

Invite your entire team to use HubSpot CRM. Each and every CRM user is free.



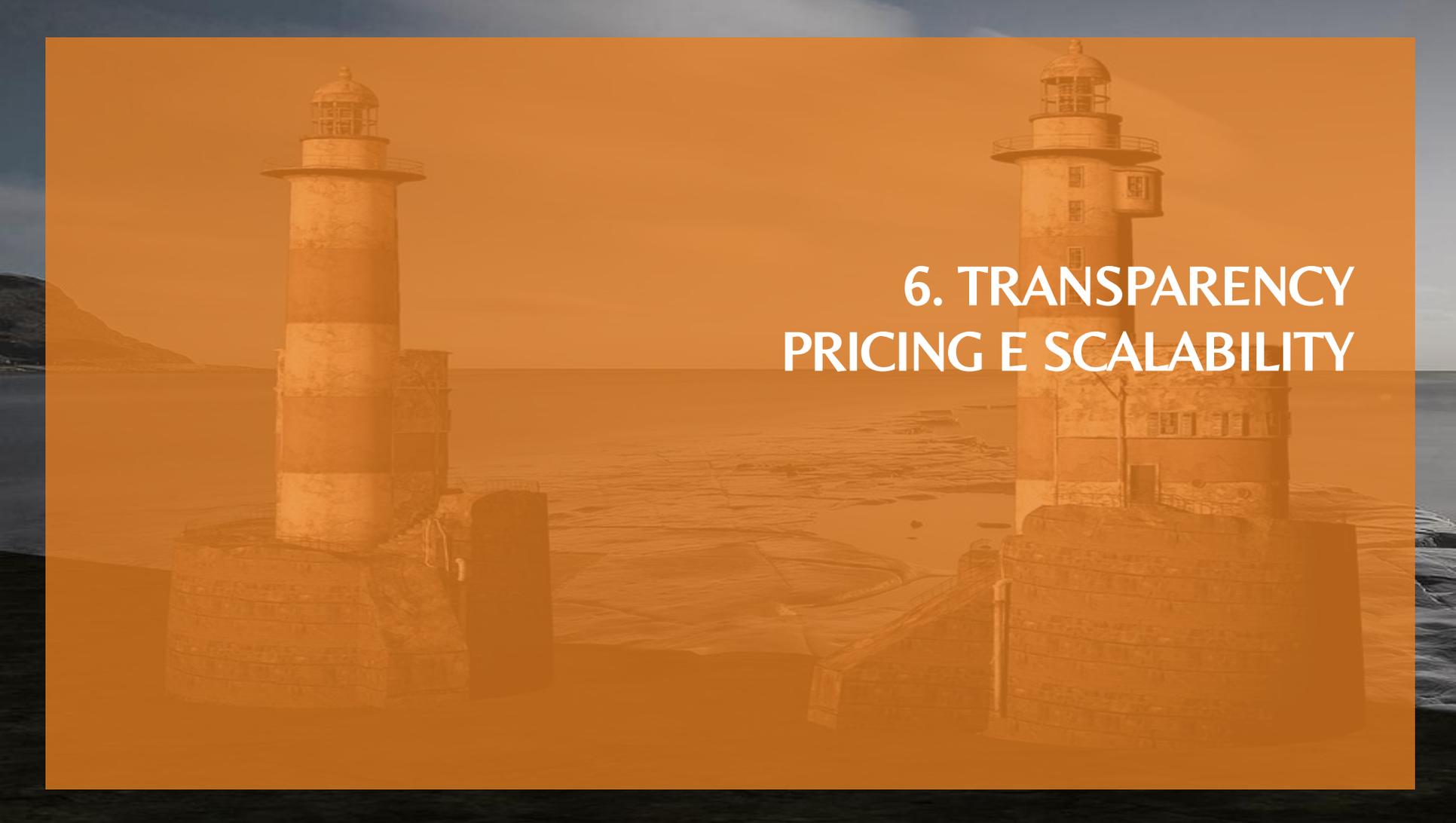
Free Forever

This isn't a trial. Your free access to HubSpot CRM never expires.



All Your Data

Store as many as one million contacts and companies.

The background of the slide features two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with a lantern room at the top. The lighthouse on the right is a shorter, more complex structure with a lantern room and a small balcony. The scene is set against a clear blue sky and a calm ocean. The entire image is overlaid with a semi-transparent orange filter.

6. TRANSPARENCY PRICING E SCALABILITY

Cosa deve sapere l'azienda Mecenate prima di acquistare un progetto



1

Strumenti di lavoro

Tutti gli strumenti di lavoro che utilizzerà il gruppo di Lavoro sono di proprietà e responsabilità di Guanxi, come gestione e amministrazione

2

Accessi ai canali aziendali

Per la fase di tracciamento e analisi dei canali aziendali sarà necessario fornire chiavi di accesso ai canali stessi. Tali accessi verranno forniti a Guanxi all'interno del rapporto contrattualizzato e si estinguono al termine del progetto.

3

GDPR e Titolarità Dati

Qualsiasi trattamento di dati personali in capo all'azienda durante lo svolgimento del progetto verrà regolamentato con un Contratto di Nomina a Responsabile Esterno al Trattamento dati tra l'azienda e Guanxi.

4

A/B Testing SOLO su richiesta

E' possibile per l'azienda ricevere, in fase di presentazione, i risultati/dati/metriche dei primi A/B Testing effettuati dal team di progetto. Questo può avvenire solo su esplicita richiesta "per iscritto" del cliente, ed anticipando il budget Advertising necessario a Guanxi (garante e gestore ADMIN account pubblicitari) .

5

Consegna progetto

La consegna del Progetto avverrà con l'ultimo SAL al termine delle 6 Settimane dall'inizio lavori.

Condizioni Economiche



- 1** **Costo per PILOT**
2.500 Euro
- 2** **Termini Fatturazione**
100% prima della partenza del PILOT,
pagamento vista fattura
- 3** **Finanziabilità**
Progetto Finanziabile in parte o
nella totalità attraverso Bandi Locali
o Regionali (da verificare),
- 4** **Ente Erogatore**
Guanxi s.r.l.
P.I. 10366830015
Mail Referente paolo.fusaro@guanxi.it
Web: <http://guanxi.it>

*attivabile su richiesta al termine del PILOT 1

Cosa può fare l'azienda Mecenate al termine dei 3 mesi



1

Selezionare e Assumere Garzoni

Valutare, selezionare e Assumere direttamente 1 o più membri del team per fase esecutiva

2

Passare progetto a propria agenzia

Passare tutta la documentazione prodotta in formato pdf alla propria agenzia di fiducia per entrare nella fase esecutiva

3

Selezionare e Affittare Team on rental

Accedere alla Piattaforma "Team on Rental" dove poter aggregare ed affittare per un periodo specifico, e con un brief specifico un team certificato con le competenze richieste per lo sviluppo.

4

Accedere ad una nuova Bottega PILOT

Esistono 6 tipologie di Pilot, spesso collegate e/o consecutive. Ad esempio, terminato CRM & Sales può esser utile sviluppare LEAD GENERATION, oppure E-commerce, TALENT.

5

Proseguire con Guanxi o ICT Sviluppo

Contrattualizzare con le società del gruppo GUANXI per il proseguimento delle attività che del gruppo di lavoro che verranno però garantite e supervisionate da Guanxi

Guanxi

Digital Strategy Consulting



www.guanxi.it | info@guanxi.it