

Armi delle Arti Maggiori e Minori.

PW4

CRM & Sales Pilot



guilds42

*Come trovare nuovi clienti, sfruttando il digitale per acquisire e soprattutto misurare online e offline*

# 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

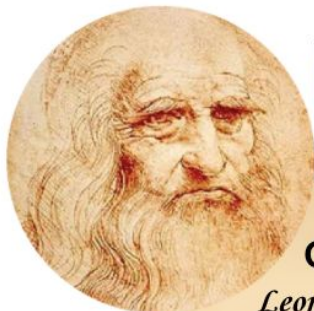
- In 6 Settimane PMI capisce che progetto deve fare
- come lo deve fare e chi lo deve fare
- Recruitment



# 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 Brescia, logistica, ha commissionato un progetto di E-commerce

CANDIDATI

guilds42
Benvenuto Andrea Affari

### 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'

# CRM & Sales con Guilds42

Come si sviluppano i Project Work in Bottega di Guilds42

Progetto di CRM & Sales ovvero “Come trovare nuovi clienti, sfruttando il digitale per acquisire e soprattutto misurare online e offline”

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 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 sea. The entire image is overlaid with a semi-transparent orange filter.

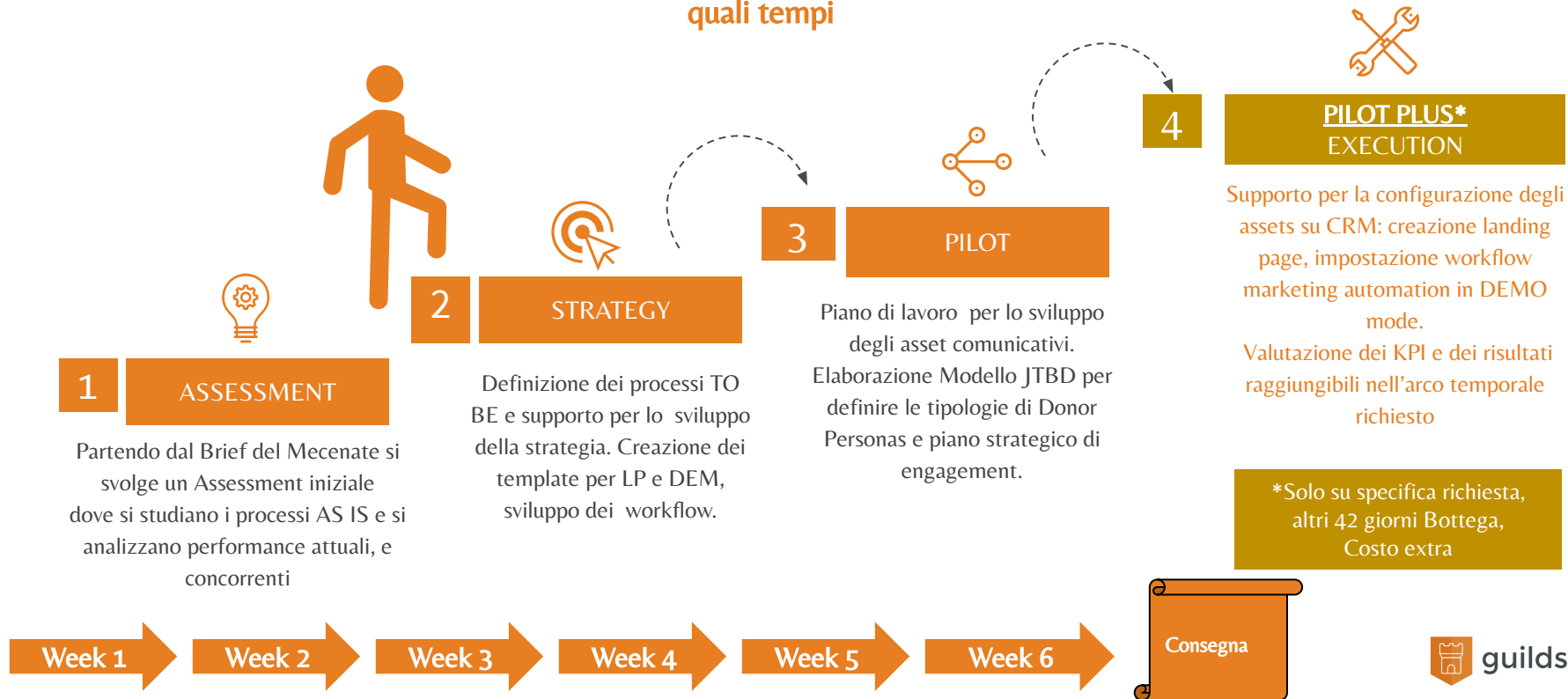
# 1. LE FASI DEL PILOT PER UNA AZIENDA MECENATE



# 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 processi As-Is**
- **Raccolta requisiti di progetto**
- **Compilazione e analisi DHR**
- **Studio della Customer Persona**
- **Definizione del Job To be Done**
- **Definizione infrastruttura tecnologica**
- **Tracciamento dei Digital Analytics**

SAL 1-2 al cliente



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

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.

- Definizione processi To-Be
- Identificazione dei Key Performance Indicators (KPI)
- Definizione segmenti di analisi
- Verifica sistema di tracciamento
- Impostazione tracking, obiettivi, attivatori eventi
- Google Tag Manager, Google Analytics, Google Ads, Facebook Pixel
- Tracciamento canalizzazione flusso obiettivo
- Definizione di stack tecnologico e Sviluppo Dashboard
- Demo per dimostrazione pratica al cliente - OUTPUT
- Consegna materiali in formato pdf al cliente - OUTPUT

SAL 3 - consegna cliente


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

Ogni business ha bisogno di clienti. Ma i clienti, con l'avvento di internet, hanno cambiato completamente il processo di acquisto. Cercano informazioni on line, imparano on line, si divertono on line, vivono on line. Il processo di acquisto è essenzialmente un processo di ricerca di informazioni, dove internet è la fonte.

Il CRM è strutturato per gestire processi automatici ed efficienti di Lead Generation ovvero il processo di marketing che ha l'obiettivo di stimolare e catturare gli interessi degli utenti in un prodotto o servizio, con l'obiettivo di trasformarli in contatti qualificati.

- Ottimizzazione dei form sul sito e workflow per assegnare o profilare i lead
- Proposta della struttura ottimale in funzione dei touch point concordati
- workflow di esempio per gestire i lead, processo profilazione in MQL,
- Definizione Processo SQL (e quando assegnarli in SQL),
- creazione dello script di profilazione,
- Creazione dei trigger per generare lead (calcolatore, configuratore, contenuto premium, test, inventivo, etc).
- Piano Lead Generation e Definizione Lead Management Process
- Definizione workflow di follow - up
- Demo per dimostrazione pratica al cliente - OUTPUT
- Consegna materiali in formato pdf al cliente - OUTPUT

6 ulteriori settimane

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, situated on a circular stone base. The lighthouse on the right is a similar tower but with a small square structure attached to its side, also on a circular stone base. The sky is a clear, bright blue, and the sea is visible in the distance. The entire scene is overlaid with a semi-transparent orange filter.

### 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 dei processi AS IS di gestione processi di vendita e Criticità e identificazione di criticità e soluzioni iniziali. **Report sulla/e Customer Persona** e **Mappatura iniziale della Pipeline.**

2

## Obiettivi e tempi esecuzione progetto

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

3

## Servizi evolutivi

In ogni Gantt ad un determinato punto è inserita la milestone che può dare origine ad un cambio di paradigma (ExOs) per indicare il momento giusto per effettuare la transformation

1

## Materiale Campagne

Consegna Landing Page, workflow, articoli testuali. Presentazione con il processo di implementazione del progetto 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

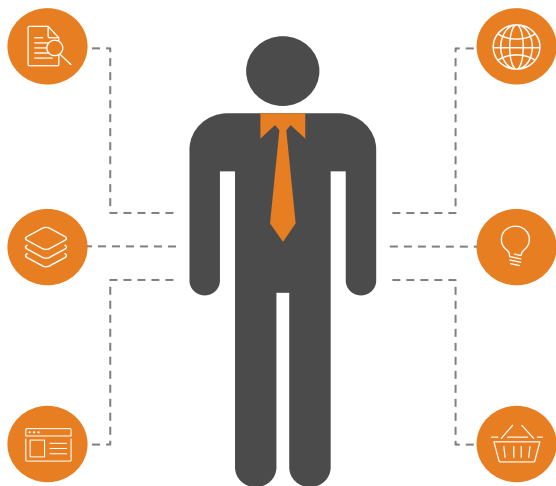
## Add-ons AB Testing

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.

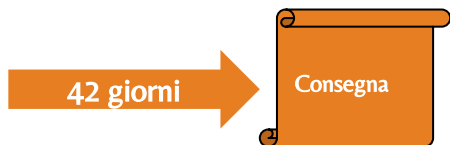
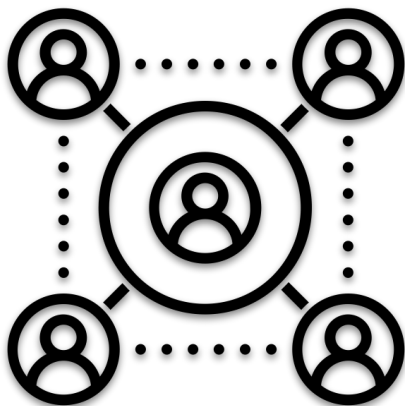
The image shows two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with a lantern room at the top. The lighthouse on the right is a shorter, wider tower with a lantern room and a small structure on its side. The background shows a body of water and a cloudy sky. The entire image is overlaid with a semi-transparent orange filter.

## 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 image 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 background shows a blue sky and the 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](http://www.guanxi.it) | [info@guanxi.it](mailto:info@guanxi.it)