

PW6

Talent & Governance Pilot



guilds42

*La digital transformation nel mondo del
recruiting e della crescita personale*

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 un progetto di E-commerce

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'

Talent & Governance con Guilds42

Come si sviluppano i Pilot in Bottega di Guilds42

Progetto di Employer Branding ovvero rispondere alla domanda "Come attrarre talenti attraverso la digitalizzazione. La digital transformation nel mondo del recruiting e della crescita personale"

1

Le Fasi del PILOT

2

Project Breakdown

3

Cosa ricevono materialmente le aziende Mecenati

4

Il Team e Operatività

5

Software Stack

6

Transparency e Scalabilità futura

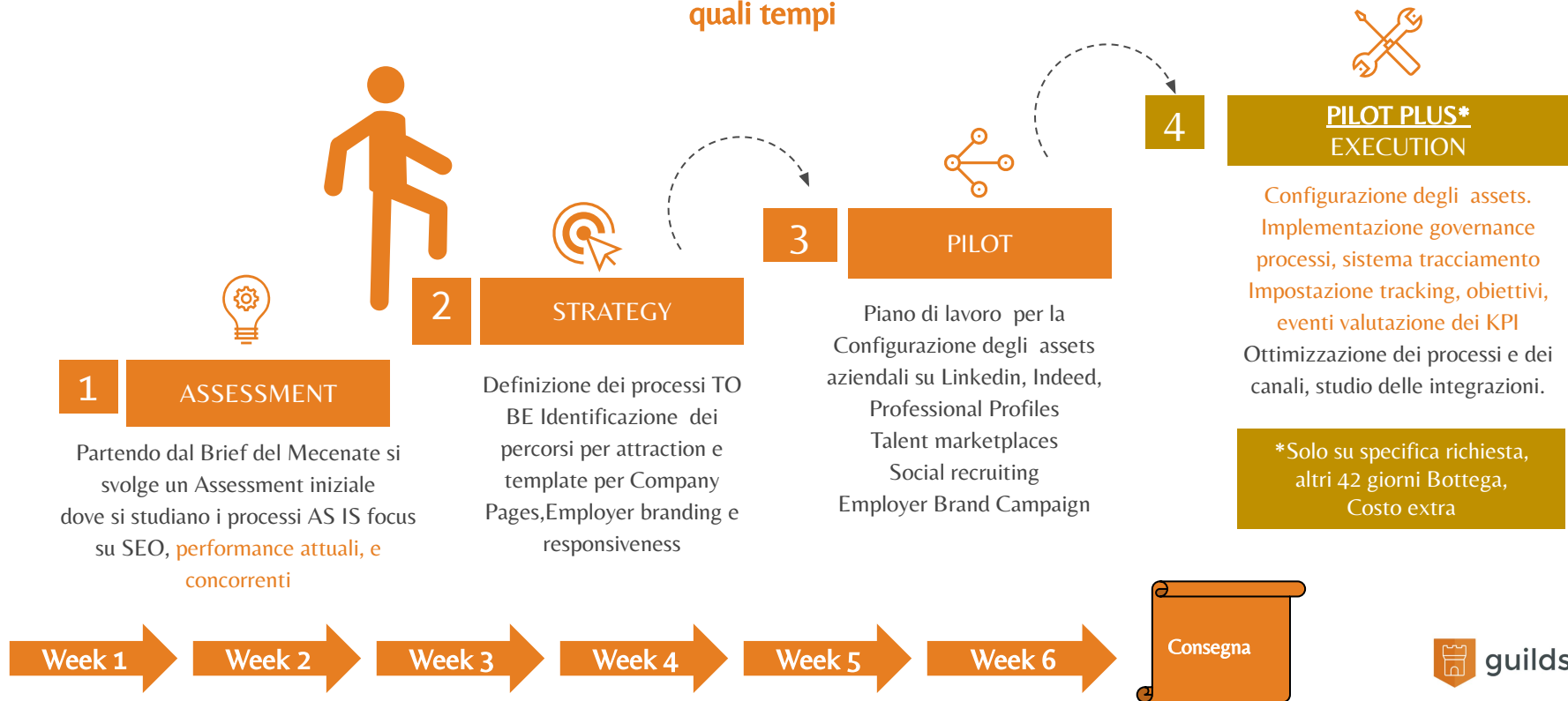
The background of the slide features two lighthouses situated on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with a lantern room at the top. The lighthouse on the right is a shorter, more complex structure with multiple levels and a lantern room. The scene is set against a clear blue sky and a calm ocean. 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](#))
- Raccolta requisiti di progetto e principali concorrenti
- Definizione processi To-Be (Inbound e Outbound)
- Identificazione dei Key Performance Indicators (KPI)
- Definizione segmenti di analisi
- Studio Attrattive potenziali azienda e analisi
- Studio problematiche da governare
- Primi documenti di Governance
- Identificazione di JOB Seekers experience

SAL 1-2 al cliente

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

JOB Seekers experience

Le persone vogliono sentirsi in controllo, il livello di ansia gradualmente sale e raggiunge il picco quando “si candidano” e iniziano il percorso di selezione. Il momento più tosto è quando invia la candidatura e aspetta risposte. Il 55% di chi manda una candidatura lamentano infatti di non ricevere un feedback dall'azienda, contribuendo a tenere alta la tensione inutilmente (“Application Blackhole” o communication breakdown).

- Impostazione tracking, obiettivi, attivatori eventi
- Verifica sistema di tracciamento canalizzazione flusso obiettivo
- Studio dei dati sul traffico proveniente da Job Posting
- Analisi treemap per individuare i canali migliori
- Sviluppo Dashboard e Impostazione connettori
- Scelta strategica di impostazioni contenuti
- Studio dei canali e dei costi di acquisizione
- Claim Company Page e Settaggio iniziale
- Creazione della pagina aziendale con estensione su Facebook, Twitter e Instagram
- Demo per dimostrazione pratica al cliente - OUTPUT

SAL 3 - consegna cliente


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

Ogni business ha bisogno di Job Searchers. Ma chi cerca lavoro, con l'avvento di internet, ha cambiato completamente il processo di ricerca. Cercano informazioni on line, imparano on line, valutano on line, vivono on line. Il processo di selezione è essenzialmente un processo di ricerca di informazioni, dove internet è la fonte.

La fase di Attraction descrive il processo di marketing che ha l'obiettivo di stimolare e catturare gli interessi degli utenti a candidarsi per posizioni offerte, con l'obiettivo rendere più efficace il processo.

- Job Posting activities & Development
- Proposta della struttura ottimale in funzione dei touch point concordati
- Ottimizzazione contenuti in funzione di Customer persona e JTBD
- Descrizione annunci lavoro avere candidati con i requisiti ricercati
- Definizione workflow di follow - up e responsiveness
- Demo per dimostrazione pratica al cliente - OUTPUT
- Consegna materiali in formato pdf al cliente - OUTPUT
- LinkedIn/Indeed Guidelines per Dipendenti e Processi

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**
Consegna report sulla/e Customer Persona e JOB Seekers experience individuate. Presentazione con il processo di implementazione del processo proposto.

- 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 INDEED è possibile mostrare Company Page, workflow, articoli testuali, Recensioni.. 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

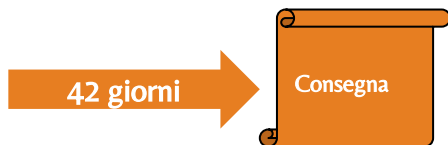
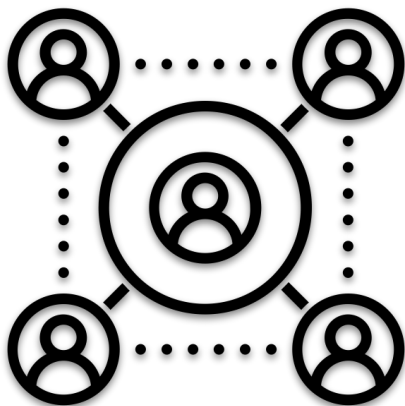
A tendere la piattaforma Guilds42 semplificherà il processo di Attraction, Selezione e valutazione candidati ottimizzando tempi e risorse rendendo più efficace e puntuale il processo. Il sistema è ottimo anche per Reskilling e/o Upskilling di personale dipendente dell’azienda stessa.

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 color.

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 clear 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

The screenshot displays the Guilds42 Academy website interface. At the top left is the 'guilds42' logo. A navigation bar includes 'Accedi REGISTRATI' and 'Ita ENG'. The main header features a blurred image of a castle and the text 'Imposta le ore di studio' (Set study hours), with a subtext: 'Costruiremo un cluster personalizzato per ottimizzare il rendimento in punteggio rispetto alle ore di studio che vuoi impegnare' (We will build a personalized cluster to optimize the score performance relative to the study hours you want to commit). Below this is a slider control.

The 'Clusters' section shows three options:

- JOB SEARCH**
NEXT LEVEL UP
JOB - Inside Sales
Certificazioni: 11 | Punteggio: 43
ACCEDI AL CLUSTER
- EASY START**
NEXT LEVEL UP
Orientamento - Easy Start
Certificazioni: 6 | Punteggio: 42
ACCEDI AL CLUSTER
- JOB SEARCH**
NEXT LEVEL UP
JOB - Business Analyst
Certificazioni: 14 | Punteggio: 58
ACCEDI AL CLUSTER

The 'Corsi disponibili' (Available Courses) section lists 12 courses in a grid:

- Google Digital Training**
Concetti di base del marketing digitale
Assessment & Strategia | 40 H
Corso erogato in lingua Italiana
Moduli: 26
Livello: Principiante
Accesso: Gratuito
VAI AL CORSO
- HubSpot Academy**
Content Marketing
Lead Generation | 6 H
Course delivered in English
Lessons: 14
Livello: Intermediato
Accesso: Free Online Course (Audit)
VAI AL CORSO
- ECC**
Crowdfunding: cos'è?
Crowdfunding | 1 H
Corso erogato in lingua Italiana
Moduli: 12
Livello: Principiante/Intermedio
Accesso: Gratuito
VAI AL CORSO
- ECOMMERCE MANAGER.ORG**
Digital Analytics fondamentale
E-commerce | 1 H
Corso erogato in lingua Italiana
Lezioni: 16
Livello: Intermedio
Accesso: Gratuito
VAI AL CORSO
- HubSpot Academy**
Hubspot Sales Software
CRM & Sales | 3 H
Course delivered in English
Lessons: 4
Livello: Beginner
Accesso: Free Online Course (Audit)
VAI AL CORSO
- HubSpot Academy**
Inbound
Lead Generation | 3 H
Course delivered in English
Lessons: 7
Livello: Beginner
Accesso: Free Online Course (Audit)
VAI AL CORSO
- indeed academy**
Introduction to the Candidate Experience
Talent & Governance | 1 H
Course delivered in English
Lessons: 7
Livello: Beginner
Accesso: Free Online Course (Audit)
VAI AL CORSO
- Google Digital Training**
Introduzione al Digital Wellbeing
Soft-Skills | 1 H
Corso erogato in lingua Italiana
Moduli: 1
Livello: Principiante
Accesso: Gratuito
VAI AL CORSO
- LinkedIn**
- LinkedIn**
- HubSpot Academy**
- indeed academy**

Talent Aquisition- Products for Employer



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 "6. TRANSPARENCY PRICING E SCALABILITY" is written in white, bold, uppercase letters on the right side of the image.

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

Guanxi
Digital Strategy Consulting



www.guanxi.it | info@guanxi.it

1

Costo per PILOT

2.500 Euro

Costo per PILOT PLUS*

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