# **Bottega Pilot**

# **ALIBABA STARTER**

Con Alibaba.com ti puoi connettere produttori con acquirenti e distributori stranieri. Questo Pilot ti guida ad aprire porte commerciali nuove verso il mondo B2B della tua azienda

**Luca Pissimiglia** Co-Founder Beauty42



# I nuovi talenti del digitale imparano in bottega

Ti interessa che lo facciano su un

#### tuo progetto?

Avrai un team di garzoni a tua disposizione guidati sapientemente da esperti del settore.





È un nuovo modello per formare e sviluppare innovazione,

tratto ed ispirato al Modello delle Botteghe rinascimentali.



Mecenate

Lorenzo de' Medici finanziatore e protettore Artisti

Azienda



Garzone

Leonardo da Vinci garzone di Verrocchio

Digital Tailor



**Artista** 

Verrocchio e la sua Bottega

Chief Digital Officer



# Cos'è Beauty42?

#### Nuovo Modello per formare

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

# Sviluppare Competenze su progetti

Per **sviluppare competenze** pratiche operative serve conoscenza dei processi interni. Senza è impossibile poterli cambiare. Non basta la raccomandazione di un esperto da fuori, ne aiuta delegare la tua trasformazione all'esterno; si rischiano percorsi spesso troppo generici e teorici. Serve coinvolgere figure interne "preparate"

# Come operiamo?

# Piattaforma per formare

Guilds42, attraverso la sua piattaforma MOOC è in grado di formare e **certificare** online migliaia di giovani, gratuitamente.

# Botteghe per fare progetti

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 esperti.
L'azienda è coinvolta nel processo come **Mecenate**.



#### Caratteristiche

#### Pilot - Le nuove botteghe

#### **Candidature a Pilot**

- Candidatura e selezione Academy
- Accesso Auditor (per prospect)
- Governa 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 Fasi di un Pilot Bottega

Per potersi registrare come venditore su Alibaba, fino a poco tempo fa, un' impresa doveva avere una sede principale o secondaria in Cina che fosse verificata, quale effettivamente operativa, dal governo cinese. Oggi le opportunità che offre la piattaforma sono estese anche ad aziende Europee ed Italiane intenzionate a promuoversi su scala globale

Le Fasi del PILOT

4 Il Team e Operatività

2 Project Breakdown

5 Software Stack

3 Cosa ricevono le aziende Mecenati

6 Transparency e Scalabilità futura

# 1.LE FASI DEL PILOT



#### 42 giorni - Milestones Metodologie e Consegne

Aziende Mecenate hanno un percorso chiaro su ciò che avverrà nelle 6 settimane del Pilot,



# 2.PROJECT BREAKDOWN



#### 2.1 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 TC BE.

E' l'inizio del processo di apprendimento

- → Compilazione Brief Mecenate (Brief di Partenza)
- → Kick Off meeting
- → Analisi dello stato dell'arte del catalogo e Normalizzazione dei dati già presenti in DB, dove applicabile
- → Definizione buyer persona principale (da utilizzare come target) su cui impostare la strategia di acquisizione lead
- → Analisi dei dati riguardanti le keywords (domanda) e assistenza nell'individuare i mercati giusti sui quali puntare dentro ad Alibaba
- → Analisi dei dati riferiti alla categoria merceologica e individuazione dei punti di forza dell'azienda e dei prodotti rispetto alla concorrenza per la definizione della pagina prodotto



#### 2.2 STRATEGY - Dettaglio e Milestones - week 5, 6

#### **Obiettivo**

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.

- → Analisi della competizione e Analisi dei volumi per mercato
- → Definizione della struttura verrà e pianificazione attività di progettazione
- → Definizione degli elementi da inserire in home e pagine prodotto sulla base del materiale che l'azienda fornisce
  - ◆ Certificazioni,
  - ♦ Immagini aziendali,
  - ♦ Testi,
  - Processi
- → Demo per dimostrazione pratica al cliente OUTPUT
- → Consegna materiali in formato pdf al cliente OUTPUT

SAL 3 - consegna cliente

#### 2.3 PILOT PLUS su Richiesta specifica e costo aggiuntivo - EXECUTION

#### **PILOT PLUS**

L'Ecommerce ragionevole parte da un'analisi della marginalità. Seguire i passi di player importanti che dispongono di capitali pazienti rischia di essere la scelta meno appropriata.

Sfruttare il traffico di siti specializzati con una audience analoga a quella del committente è la scelta che paga di più. Il committente parte dai ricavi, si concentra sui processi e lavora ad una marginalità utile per poter rendere sostenibile la sua attività di eCommerce.

- → In questa fase si lavora su Piattaforma Alibaba\*
- → Impostazione base homepage aziendale con materiale fornito.
- → Impostazione pagina prodotto con materiali specifici forniti dall'azienda,
- → Valutazioni delle tab Descrizione applicabili al singolo prodotto o comuni a tutti i prodotti.
- → Inserimento primi 20 prodotti
- → Impostazione base pagina azienda con materiale fornito.
- → Qui andremo ad inserire materiale specifico sulla storia dell'azienda, i processi et
- Impostazione base pagina Contact Us aziendale con form standard Alibaba

\*Per accedere al Pilot Plus su Alibaba è necessario attivare una Membership Annuale. La piattaforma non offre aree DEMO o Trial periodici. A questo punto il Mecenate ha le informazioni necessarie per decidere l'investimento e l'implementazione in fase esecutiva

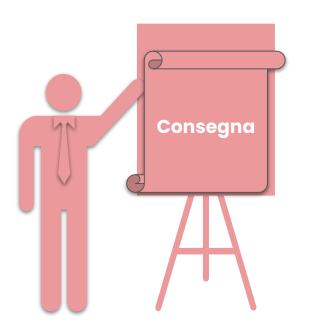
6 ulteriori settimane

# 3.COSA RICEVONO MATERIALMENTE LE AZIENDE



#### 3.1 Cosa ricevono le aziende Mecenati al termine dei 42 Giorni

#### Aziende pagano per il disegno "del primo miglio" ad un prezzo più conveniente rispetto al mercato



Assessment

Documento di Assessment Iniziale.

Definizione buyer persona principale su cui impostare la strategia di acquisizione lead. Analisi dei dati riguardanti le keywords e mercati giusti sui quali puntare dentro ad Alibaba

2 Concorrenza e Volumi

Analisi dei dati riferiti alla categoria merceologica e individuazione dei punti di forza dell'azienda e dei prodotti rispetto alla concorrenza per la definizione della pagina prodotto

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

Apertura canale

Apertura della Membership Annuale con Alibaba, account marketplace con Setup degli accessi in ambiente live. Impostazione base homepage aziendale con materiale fornito. Impostazione base pagina Contact Us aziendale con form standard Alibaba

Catalogo Prodotti

Impostazione pagina prodotto con materiali specifici forniti dall'azienda, Inserimento primi 20 prodotti.

Add-ons AB Testing

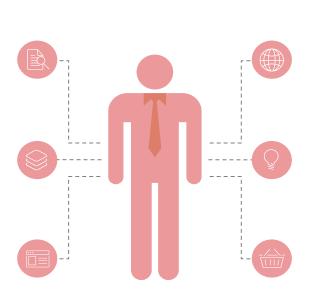
Su richiesta "per iscritto" del cliente, ed anticipando il budget Advertising necessario a Guanxi (garante e gestore ADMIN account pubblicitari) è possibile per l'azienda ricevere, in fase di presentazione, i risultati/dati/metriche dei primi AB Testing effettuati dal team di progetto in affiancamento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

PILOT 42 giorni



#### 3.2 Accesso al Vivaio con Metriche

#### Aziende ottengono accesso "temporaneo" alle Dashboard Personali dei garzoni per attività di Recruitment



Hard Skills

a Dashboard attesta oggettivamente il percorso formativo di ogni garzone. Assegna inoltre una metrica di "learnability" e "valutazioni tutor di progetto".

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..

3 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.

4 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

**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.

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.

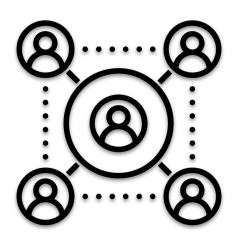


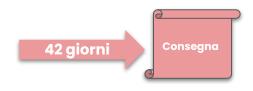
# 4.TEAM E OPERATIVITÀ



#### 42 giorni di PILOT - Il Team Assegnato

#### Aziende Mecenate pagano per avere a disposizione "i migliori talenti" emersi dal percorso formativo MOOC







#### 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



#### 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.



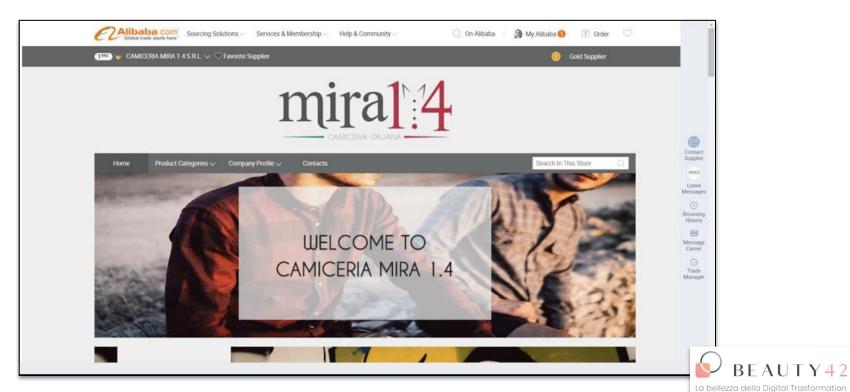
# 5.SOFTWARE STACK

(solo per MODELLO PILOT PLUS)



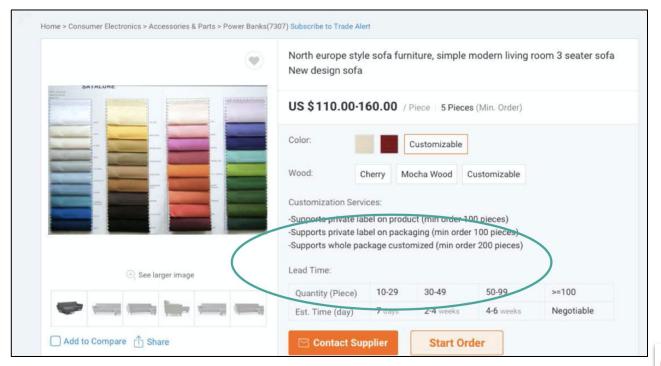
#### Il Sito su Alibaba

Al termine del primo Pilot di 42 giorni l'azienda Mecenate riceverà tutte le informazioni necessarie per poter decidere consapevolmente di aprire il proprio sito su Alibaba. Solo a quel punto, dopo averne valutato costi e benefici, e prima di attivare il Pilot PLUS dovrà attivare un contratto di Membership con la piattaforma. A quel punto si apre un sito B2B all'interno di Alibaba



#### Il Sito su Alibaba

Si gestiscono prodotti e servizi con un catalogo Si possono creare prodotti personalizzati e fornire informazioni aggiuntive su certificazioni, capacità di produzione, proprietà intellettuale etc...





La bellezza della Digital Trasformation

#### Il Sito su Alibaba

Il sito è l'elemento essenziale su Alibaba perchè il Mecenate entra in un mercato REQUEST FOR QUOTATION. I buyer hanno a disposizione una bacheca per la gestione delle "richieste di preventivo"

= Categories	wan shirts		0 :	Search	My Searches V
,		's jackets coats , shirts for men , shoes men , men t shirt , tuxedo shirts. More			
equest for Quotation	> All RFQ > "man shirts" >	Quantity: More t × + Add to My Searches + Add to	o "RFQ Subscriptions"		
Date Posted	Last 12 Hours Last 24	Hours Last 3 Days Last 7 Days 7 Days Ago			
Categories	Apparel > Men's T-Shi	irts (91) Used Clothes (16) Military Uniforms (2) In-Stock	Items (2) Training & Jogging	Wear (2)	More
All Languages ∨	Buyer's Location ∨	Quantity Required 1000 - OK Open RF	Qs Attachment Hotte	est RFQ	More
	Buyer's Location ≻  Most Recently ↓	Quantity Required 1000 - OK Open RF			More ( 1 /8 )
Best Match ↓ Shirts Product Ty	Most Recently ↓  ype and Men Gender Dress	shirt men			Name of the last
Best Match ↓ Shirts Product Ty	Most Recently ↓  Tope and Men Gender Dress  Your product, the details I need		1. Quantity Required	<b>46</b> RFQ found	Name of the last

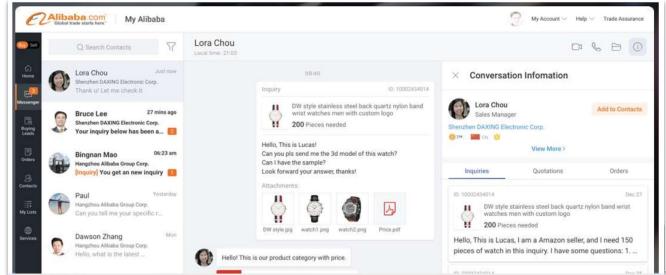
#### Il Sito su Alibaba

Il sistema favorisce la connessione tra buyer e seller

Rapporto diretto con il buyer B2B

Traduzione simultanea in 16 lingue

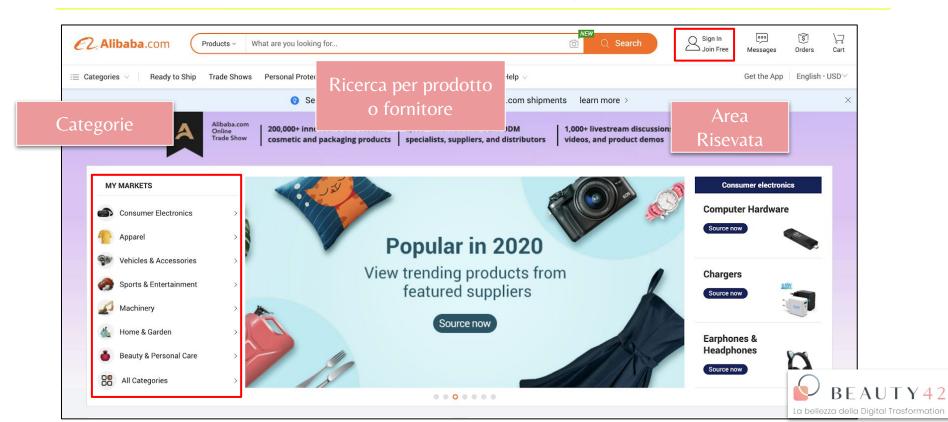
Comunicazione tracciata nel sistema





## La Home Page su Alibaba

Un sistema pensato per far trovare la tua categoria di offerte



# Keyword Advertising su Alibaba

Il sistema favorisce la connessione tra buyer e seller

### POSIZIONE OTTIMA

Ottieni la posizione migliore sia nel sito che nell'app mobile

#### **TARGET PERFETTO**

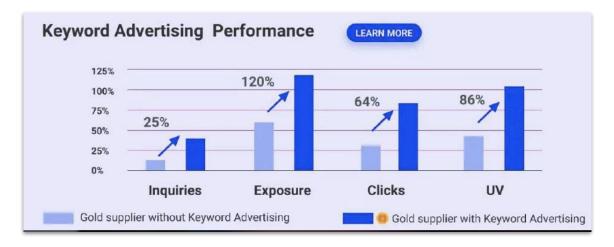
La presenza del tuo business è garantita se cercano i tuoi prodotti

#### **PAY PER CLICK**

Paghi solamente quando un buyer sceglie di cliccare sul tuo prodotto

#### **CONTROLLO**

Imposti e controlli il budget che desideri secondo le necessità





# **ALIBABA STARTER 6.TRANSPARENCY PRICING E SCALABILITY**



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



- Strumenti di lavoro

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

A/B Testing SOLO su richiesta

**Consegna progetto** 

E' possibile per l'azienda ricevere, in fase di presentazione, i risultati/dati/metriche dei primi AB 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) .

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

#### **Condizioni Economiche**









www.guanxi.it | info@guanxi.it

Costo per PILOT

Costo per PILOT PLUS\*

2.500 Euro

7 Termini Fatturazione

100% prima della partenza del PILOT, pagamento vista fattura

Finanziabilità

Progetto Finanziabile in parte o nella totalità attraverso Bandi Locali o Regionali (da verificare con il proprio Consulente del Lavoro),

4 Ente Erogatore

Guanxi s.r.l.
P.I. 10366830015
Mail Referente paolo.fusaro@guanxi.it
Web: http://quanxi.it

#### Alibaba Membership Annuale\*

**BASIC:** 1.399 \$ 5 prodotti in vetrina

**STANDARD:** 2.999 \$ 12 prodotti in vetrina

PREMIUM: 5.999 \$ 28 prodotti in vetrina

\*attivabile su richiesta al termine del PILOT 1

#### Cosa può fare l'azienda Mecenate al termine del Pilot



Selezionare e Assumere Garzoni

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

- Passare progetto a propria agenzia

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

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





Luca Pissimiglia Co-Founder Beauty42 lucapissi@gmail.com