

# Bottega Pilot

## CRM & Sales

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

**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.



## Cosa è?

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, né 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

## CRM & Sales

# La Fasi di un Pilot Bottega

Come  
funziona?

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
- 2 Project Breakdown
- 3 Cosa ricevono le aziende Mecenati
- 4 Il Team e Operatività
- 5 Software Stack
- 6 Transparency e Scalabilità futura

# CRM & Sales

## 1.LE FASI DEL PILOT

Come funziona una Bottega



# 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





## 2.1 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 ([Brief di Partenza](#))**
- **Kick Off meeting**
- **Analisi processi As-Is**
- **Raccolta requisiti di progetto**
- **Interviste ad addetti vendita su processi AS IS**
- **Studio dei Processi di qualifica e disqualifica**
- **Definizione criticità**
- **Analisi canali di acquisizione Lead attuali**
- **Definizione infrastruttura tecnologica**
- **Tracciamento del Life-Cycle cliente**

**SAL 1-2 al cliente**

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

### Obiettivo

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)**
- **Proposta della struttura ottimale in funzione dei touch point**
- **workflow di esempio per gestire i lead, processo profilazione MQL,**
- **Definizione Processo SQL (e quando passano in SQL)**
- **Definizione PROPERTIES – DA LEAD A MQL**
- **Definizione PROPERTIES – SQL & OPPORTUNITY**
- **Definizione SQL PIPELINE**
- **Mappatura Ruoli e Responsabilità, PROSSIMI STEP**
- **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

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.

- **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**
- **Ottimizzazione form sul sito e workflow per assegnare/profilare lead**
- **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





## 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



- 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

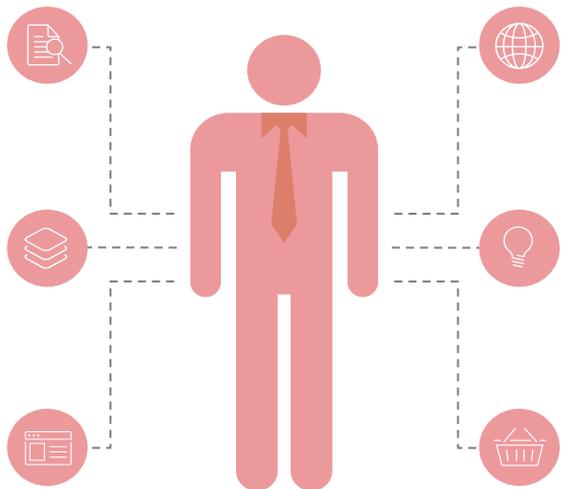
- 1 Materiale Campagne**  
Consegna Landing Page, workflow, articoli testuali. Presentazione con il processo di implementazione del progetto proposto.
- 2 Demo/Test**  
Su HubSpot è possibile **mostrare Landing Page, workflow, articoli testuali..** Durante la presentazione gli studenti apriranno per 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

## 3.2 Accesso al Vivaio con Metriche

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..

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

5

### 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.

**CRM & Sales**

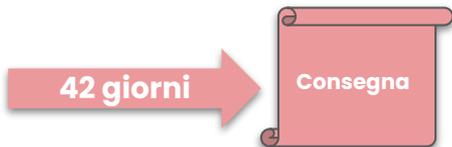
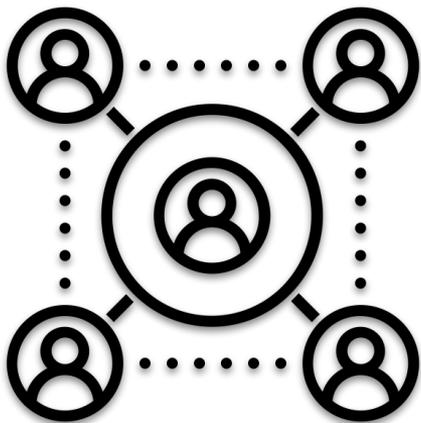
# **4. TEAM E OPERATIVITÀ**

**Come funziona una Bottega**



# 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.

**CRM & Sales**

# **5.SOFTWARE STACK**

**(solo per MODELLO PILOT PLUS)**

**Come funziona una Bottega**



# 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.

**CRM & Sales**

**6. TRANSPARENCY**

**PRICING E**

**SCALABILITY**

**Come funziona una Bottega**



# 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 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) .

5

## Consegna progetto

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

# Condizioni Economiche



La bellezza della Digital Trasformation

**Guanxi**  
Digital Strategy Consulting



[www.guanxi.it](http://www.guanxi.it) | [info@guanxi.it](mailto: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 con il proprio  
Consulente del Lavoro),

4

## Ente Erogatore

Guanxi s.r.l.  
P.I. 10366830015  
Mail Referente [paolo.fusaro@guanxi.it](mailto:paolo.fusaro@guanxi.it)  
Web: <http://guanxi.it>

**\*attivabile su richiesta al termine del PILOT 1**

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



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

**Grazie**



La bellezza della Digital Trasformation

**Luca Pissimiglia**

Co-Founder Beauty42

lucapissi@gmail.com