

Bottega Pilot

DIGITAL EXPORT

Attiva un processo di internazionalizzazione espandendo il tuo mercato verso nuovi potenziali clienti. Stai pensando a determinati mercati?

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"



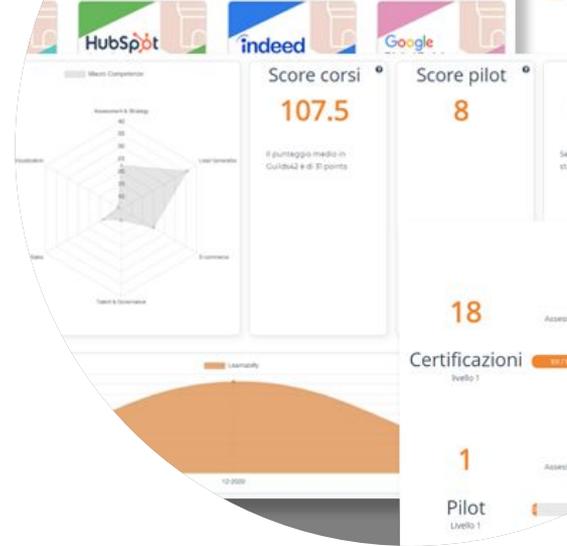
Come operiamo?

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

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

Perché spingere Export Italiano?

- Il 2021, in Italia, registra un forte incremento del Digital Export, dovuto soprattutto al Covid-19, che ha portato i consumatori ad adottare approcci di consumo digitalizzato e ricorrere, dunque, all'e-commerce e lead generation..
- Infatti, il 2020, si è chiuso con la conferma della crescita del settore del commercio elettronico e con l'aumento del 37% delle spedizioni dall'Italia verso mercati esteri.
- Si tratta dei nuovi dati rilevati da Sace Simest, che mettono in luce la crescita del digital export nel corso del 2020.
- USA, Regno Unito e Germania sono i Paesi verso cui si registra un maggiore incremento delle spedizioni internazionali dall'Italia;
- Elettronica (+205%), Jewelry (+78%), Food & Wine (+50%) e Fashion (+48%) sono le categorie più esportate attraverso i canali digitali.
- Tra il primo e secondo semestre del 2020, il digital export verso gli Usa è aumentato del 64%; verso il Regno Unito, nonostante la Brexit; sono aumentate di circa il 57%; verso la Germania del 50%; infine, verso la Spagna e la Francia sono aumentate rispettivamente del 30% e del 18%.



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



DIGITAL EXPORT

2.PROJECT BREAKDOWN

Come funziona una Bottega



2.1 ASSESSMENT – Dettaglio e Milestones – Week 1, 2, 3, 4

E' l'inizio del processo di apprendimento in cui sono identificati i processi As Is e definiti i processi To Be

prevede un colloquio preliminare con l'azienda per impostare il lavoro ed

una serie di survey on line che permettono all'azienda di valutare la propria capacità di affrontare un mercato estero o una nuova area di mercato

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.

- **Compilazione Brief Mecenate ([Brief di Partenza](#))**
- **Durante la fase di check up vengono raccolti i dati che poi serviranno per definire il benchmark di mercato e successivamente la strategia di export.**
- **La ricerca di mercati target avverrà' sia in modalità' push (al cliente viene proposta una area in base alle informazioni di di cui disponiamo) oppure in modalità' pull su richiesta del cliente.**
- **Prima della fase di landing verrà' sempre valutato con un test significativo il nuovo possibile mercato target che servirà' anche a valutare la capacità dell'azienda di far fronte alle procedure di export.**

SAL 1-2 al cliente

2.2 STRATEGY – Dettaglio e Milestones – week 5, 6

Obiettivo

Ogni business ha bisogno di trovare clienti. Ma i clienti, con l'avvento di internet, hanno cambiato completamente il processo di acquisto. Cercano informazioni on line, imparano online, si divertono online, vivono online.

Il processo di acquisto è essenzialmente un processo di ricerca di informazioni, dove internet è la fonte.

Al termine della fase di check up dell'azienda, dopo aver individuato il mercato target si procede con un test per definire un benchmark più' possibile preciso

- **Ottimizzazione dell'investimento, evitando sprechi di tempo e risorse**
- **Team: Precisa definizione di ruoli e responsabilità' aziendali**
- **Chiarezza, misurabilità e raggiungibilità degli obiettivi**
- **Una "bussola" per l'estero: Orientarsi su una mappa per l'internazionalizzazione e l'apertura di nuovi mercati**
- **Conoscenza del mercato target e dei vari interlocutori**
- **Competitività: conoscenza della propria competitività' sul mercato**
- **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

Sito web e strategie di lead generation

Al termine della fase di check up dell'azienda, dopo aver individuato il mercato target si procede con un test per definire un benchmark più possibile preciso.

Ruolo rilevante lo ricoprirà il team dell'azienda che potrà essere composto anche da Temporary Export Manager e da personale interno che, se necessario, dovrà formarsi sia sul digitale che sulle attività operative e burocratiche.

- **Sito web in lingua e/o minisito su mercato target per rendere adeguato all'export identità e presenza aziendale, predisponendolo alle attività di lead generation che verranno attivate.**
- **Test di lead generation: Prima di investire si fa un test di mercato**
- **Definizione Budget: Pianificazione budget di export digitale**
- **Definizione Buyer Personas: Precisa definizione del cliente target**
- **Individuare i social network corretti per un preciso posizionamento dell'azienda e dei prodotti/servizi sui mercati target.**
- **Durante la fase di test di mercato viene sviluppato un minisito in lingua locale per un'attività di lead generation supportata da campagne di advertising su pubblico in target.**
- **Per i primi test possiamo contare su un network di operatori import export, agenti e distributori diffuso in 145 nazioni ed in 4 continenti.**

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

Piano Marketing Internazionale

E' lo strumento che **permette di affrontare la pianificazione strategica** aziendale con un approccio analitico, strutturato, proattivo ed efficiente, senza lasciare nulla al caso.

2

Cosa contiene

- Analisi del settore
- Analisi della concorrenza
- Analisi della domanda.
- Segmentazione
- Orientamento del mercato
- Strategie di business

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

Dalla strategia alla tattica
Consegna Landing Page, workflow, articoli testuali.
Presentazione con il processo di implementazione del progetto proposto.

2

Demo/Test

Per la creazione di un minisito o landing si utilizzerà HubSpot in versione DEMO. Durante la presentazione gli studenti apriranno per mostrare ai clienti).
Impostato Account demo per dimostrazione. Al termine il Mecenate sceglierà se attivare Licenza propria.

3

Add-ons AB Testing

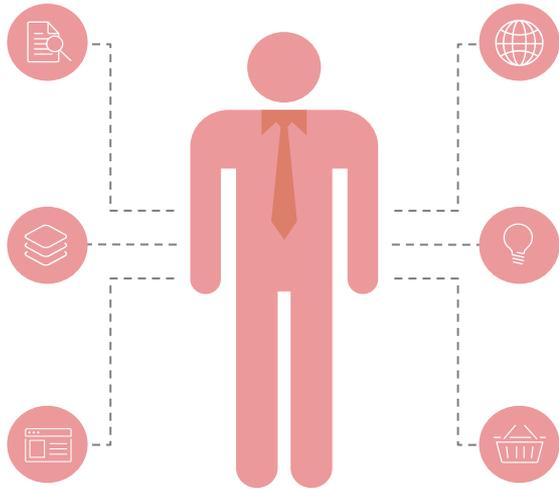
Su richiesta "per iscritto" del cliente, ed **anticipando il budget Advertising** necessario a Guanxi (garante e gestore ADMIN account pubblicitari) è possibile per l'azienda ricevere, in fase di presentazione, i risultati/dati/metriche dei primi AB Testing effettuati dal team di progetto in affiancamento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

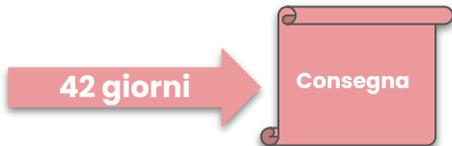
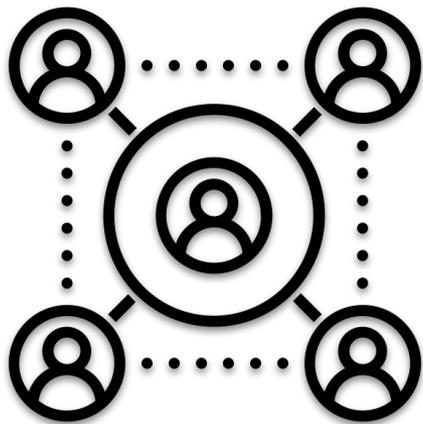
6

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.

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.

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.



BEAUTY 42

La bellezza della Digital Trasformation

DIGITAL EXPORT

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 | info@guanxi.it



www.strategycapp.com

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
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