

# Bottega Pilot

## E-COMMERCE

Come posso iniziare a vendere online, senza investire cifre enormi, partendo dal creare il mio catalogo digitale per riuscire a vendere su Marketplaces

**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"



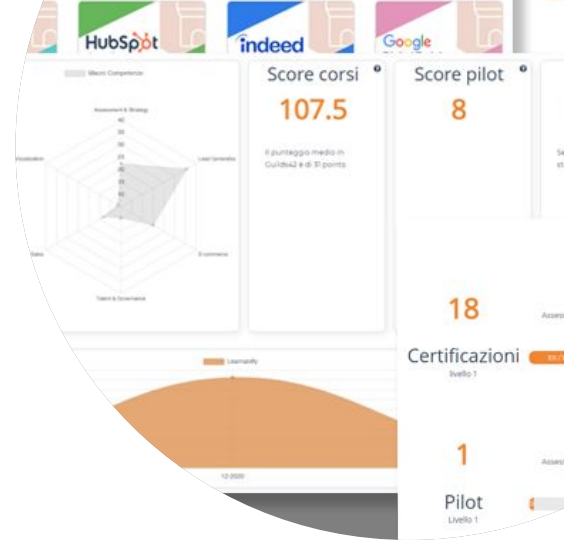
# Come operiamo?

## 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

## E-COMMERCE

# 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



# E-COMMERCE

## 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



# E-COMMERCE

## 2.PROJECT BREAKDOWN

Come funziona una Bottega



## 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 dello stato dell'arte del catalogo**
- **Normalizzazione dei dati già presenti in DB, dove applicabile**
- **Apertura account eDock**
- **Setup degli attributi**
- **Upload dei prodotti secondo gli standard eCommerce**
- **Analisi dei processi AS IS**
- **Definizione dei processi TO BE**

**SAL 1-2 al cliente**

## 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**
- **Analisi dei volumi per mercato**
- **Individuazione dei player per la rete di vendita**
- **Proiezione dei dati di vendita**
- **Analisi della marginalità**
- **Sviluppo delle dashboard**
- **Presentazione delle dashboard**
- **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.

- **Definizione infrastruttura tecnologica**
- **Pianificazione Tracciamento dei Digital Analytics**
- **Apertura degli account marketplace**
- **Setup degli accessi**
- **Setup stack tecnologico**
- **Pubblicazione dell'inventario sui marketplace**
- **Contatto con tutti gli altri nodi della rete di vendita**
- **Distribuzione del catalogo**

6 ulteriori settimane



**E-COMMERCE**

**3.COSA  
RICEVONO  
MATERIALMENTE  
LE AZIENDE**

**Come funziona una Bottega**



## 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 posizionamento canali aziendali anche in confronto di campagne similari  
Analisi posizionamento canali aziendali e concorrenti (3 segnalati da azienda + 3 emersi da analisi). Criticità e soluzioni iniziali.

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

### Assets

Apertura degli account marketplace con Setup degli accessi in ambiente DEMO. Consegna report sulla/e Customer Persona individuate. Presentazione con il processo di implementazione del processo proposto

2

### Demo/Test

eDock software suite nata per servire gli scenari di vendita omnicanale ha una versione demo per mostrare Landing Page, workflow, articoli testuali. Durante la presentazione gli studenti apriranno per mostrare ai clienti). Lo stesso è possibile con Shopify e BigCommerce.

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)

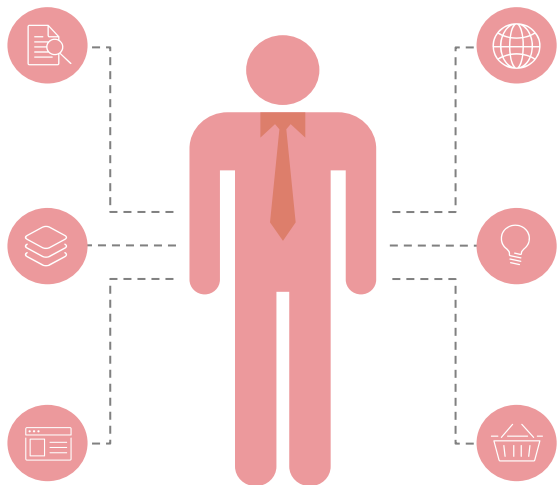
PILOT  
42 giorni

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.

**E-COMMERCE**

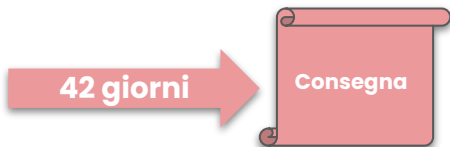
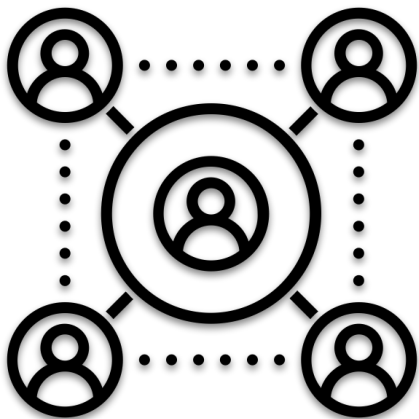
# **4.TEAM E OPERATIVITÀ**

**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.

# E-COMMERCE

## 5.SOFTWARE STACK

(solo per MODELLO PILOT PLUS)

A seconda dell'esigenza  
specificata della Bottega  
possiamo attivare questi  
software e testarli



# eDock Free

L'azienda Mecenate potrà utilizzare la piattaforma eDock con le licenze FREE, dopo averne valutato costi e benefici, potrà decidere se attivare un contratto operativo.



eDock è un SAAS (Software As A Service) nato per aiutare i venditori a vendere su eBay, Amazon ed altri marketplace. Da qualche mese abbiamo avviato un progetto interno importante (in termini di risorse spese), al fine di migliorare tutti i processi di Marketing & Sales.

eDock è una software suite nata per servire gli scenari di vendita omnicanale. Serve per avere a disposizione una soluzione All-in-One per la gestione di tutti i canali di vendita e l'ottimizzazione dei processi.

# Shopify Free

L'azienda Mecenate potrà utilizzare la piattaforma Shopify con le licenze FREE, dopo averne valutato costi e benefici, potrà decidere se attivare un contratto operativo.

The screenshot shows the Shopify homepage with a dark green header. The navigation bar includes the Shopify logo, menu items like 'Inizia', 'Vendi', 'Promuovi', and 'Gestisci', and utility links for 'Prezzi', 'Risorse', 'Accedi', and a 'Prova gratis' button. The main content area is titled 'Porta la tua attività online' and features a grid of five e-commerce store examples, each with a category label and the store name:

- PRODOTTI GASTRONOMICI**: Alfred (a coffee shop)
- GIOIELLI**: Corey Moranis (a jewelry store)
- PRODOTTI GASTRONOMICI**: Detour Coffee (a coffee shop)
- BELLEZZA E COSMETICI**: Then I Met You (a beauty brand)
- CASA E GIARDINO**: Miss Boon (a home and garden store)

Shopify è un SAAS (Software As A Service) nato per aiutare i venditori ad aprire rapidamente **NEGOZIO ONLINE**.

Tutto ciò che ti serve per vendere online  
Vendere online con un proprio sito di  
ecommerce non è mai stato così facile e veloce.  
Lascia un'impressione memorabile sui tuoi  
clienti grazie a un negozio bellissimo

# BigCommerce Free

L'azienda Mecenate potrà utilizzare la piattaforma BigCommerce con le licenze FREE, dopo averne valutato costi e benefici, potrà decidere se attivare un contratto operativo.



The advertisement features a woman with long brown hair smiling on the right side. On the left, there is a dark background with white text. The text reads: 'La soluzione e-commerce per tutte le tue esigenze B2B'. Below this, it says: 'Con l'edizione B2B di BigCommerce, potrai alimentare l'e-commerce B2B e avere la velocità per modernizzarlo.' In the center, there is a logo for 'BIGCOMMERCE B2B EDITION' with a stylized blue and white graphic. Below the logo, there is a small image of a computer screen displaying a dashboard.

BigCommerce è un SAAS (Software As A Service) nato per gestire ecommerce, soprattutto in versione B2B. Esplora infinite possibilità per Costruire, Innovare e Crescere.

BigCommerce può far crescere il tuo business, sfruttando tutte le potenzialità dell'e-commerce di livello enterprise, ma senza le complicazioni



# 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

**E-COMMERCE**

**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