

Bottega Pilot

Lead Generation

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, ne aiuta delegare la tua trasformazione all'esterno; si rischiano percorsi spesso troppo generici e teorici. Serve coinvolgere figure interne "preparate"



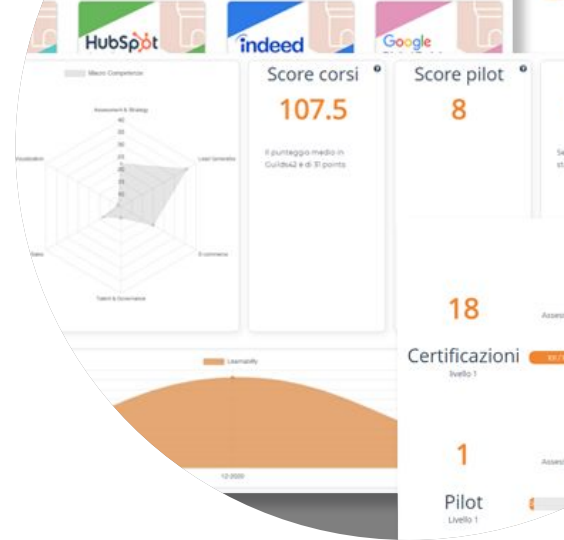
Come operiamo?

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

**Come
funziona?**

Lead Generation

La Fasi di un Pilot Bottega

Progetto di Lead Generation 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

Lead Generation

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



Lead Generation

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 processi As-Is**
- **Raccolta requisiti di progetto**
- **Definizione processi To-Be**
- **Identificazione dei Key Performance Indicators (KPI)**
- **Definizione segmenti di analisi**
- **Compilazione e analisi DHR**
- **Studio della Customer Persona**
- **Definizione del Job To be Done**

SAL 1-2 al cliente

2.2 STRATEGY – Dettaglio e Milestones – week 5, 6

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.

La Lead Generation descrive 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**.

- **Proposta della struttura ottimale in funzione dei touch point concordati**
- **Ottimizzazione contenuti prodotti/servizi su Customer persona e JTBD**
- **Studio dei canali di acquisizione e degli esperimenti**
- **Definizione infrastruttura tecnologica**
- **Pianificazione Tracciamento dei Digital Analytics**
- **Proposta di 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**

SAL 3 – consegna cliente

2.3 PILOT PLUS su Richiesta specifica e costo aggiuntivo – EXECUTION

PILOT PLUS

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.

- **Verifica sistema di tracciamento**
- **Landing Page Development**
- **Impostazione tracking, obiettivi, attivatori eventi**
- **Google Tag Manager, Google Analytics, Google Ads, Facebook Pixel**
- **Tracciamento canalizzazione flusso obiettivo**
- **Setup stack tecnologico e Sviluppo Dashboard**
- **Impostazione connettori**
- **Presentazione della dashboard**

6 ulteriori settimane

Lead Generation

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 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

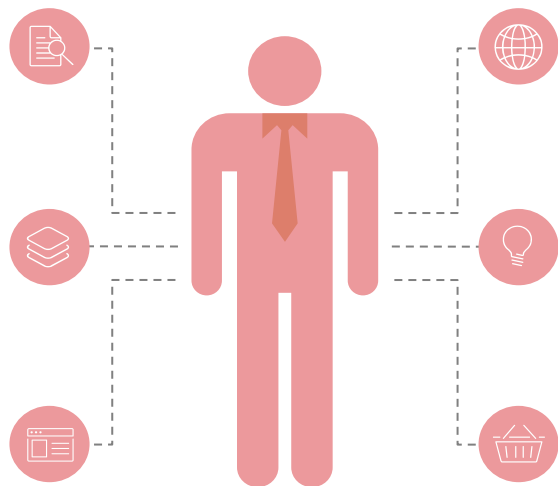


BEAUTY42

La bellezza della Digital Trasformation

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.



BEAUTY42

La bellezza della Digital Trasformation

Lead Generation

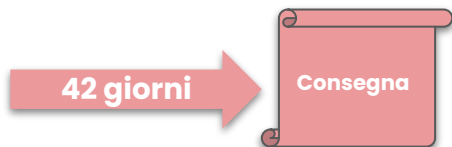
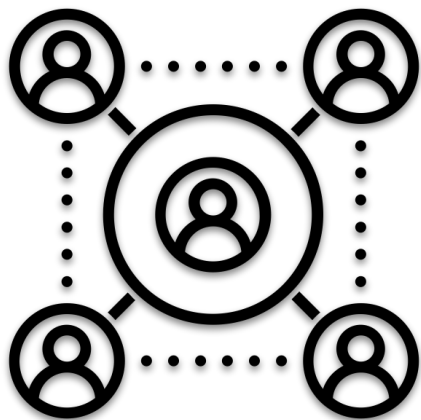
4.TEAM E OPERATIVITÀ

Come funziona una Bottega



42 giorni di PILOT – Il Team Assegnato

Aziende Mecenatate 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.

Lead Generation

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.



BEAUTY42

La bellezza della Digital Trasformation

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.



BEAUTY42

La bellezza della Digital Trasformation

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.



BEAUTY42

La bellezza della Digital Trasformation

Lead Generation

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

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