

Armi delle Arti Maggiori e Minori.
Giudici, e Not: Mercatori Cambio. ditta Lana.

PW12

Content



guilds42

Come definire, pianificare e produrre contenuti per attirare clienti
e prospect in ottica Inbound

Guilds42 in Pillole - Le Nuove Botteghe Digitali

- **COSA È:** Nuovo modello per formare e sviluppare innovazione, tratto dal Modello delle Botteghe rinascimentali
- **PERCHÉ DOVRESTI CONSIDERARLA:** la 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
- Per sviluppare competenze pratiche operative serve conoscenza dei processi interni per poterli cambiare, non basta la raccomandazione di un esperto da fuori. Percorsi spesso troppo generici e teorici se mancano figure interne "preparate"

- **COME OPERIAMO:** Guilds42, attraverso la sua piattaforma MOOC è in grado di formare e Certificare online migliaia di giovani gratuitamente.
- 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 esperto. L'azienda è coinvolta nel processo come Mecenate.
- **I NUOVI TALENTI DEL DIGITALE IMPARANO IN BOTTEGA:** Ti interessa che lo facciano su un tuo progetto?

LE NUOVE BOTTEGHE DIGITALI

Guilds42 non realizza un progetto completo, ma ti guida nel primo miglio

PREPARARSI

- La maggior parte delle PMI però, sono in una fase esplorativa e non sono ancora in grado di definire con esattezza la direzione da intraprendere, né apprezzare appieno lo sforzo e gli investimenti necessari.
- Per loro Guilds42 ha creato i Pilot di prova, ovvero dei piccoli Progetti pilota brevi di 42 giorni per capire la strada giusta per il vero progetto digital.
- Serve a prepararsi prima di lanciare!

ADATTO A

- Chi non ha ancora totale consapevolezza delle opportunità (manca cultura e vuole toccare con mano)
- Chi non avrebbe comunque persone in grado di portare avanti il progetto (manca vivaio)
- Chi non ha ancora lanciato nessuna attività digitale ma è interessato a “capire quali risorse e competenze serviranno”
- Chi ha un progetto in mente ma vuole prima “conoscere” mercato e concorrenti

CARATTERISTICHE

PILOT - LE NUOVE BOTTEGHE

CANDIDATURE A PILOT

- Candidatura e selezione Academy
- Accesso Auditor (per prospect)
- Governare 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

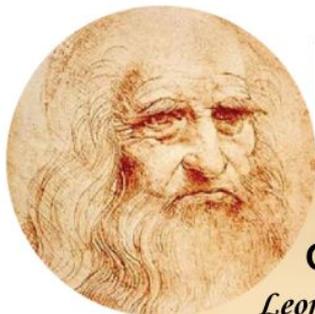
- In 6 Settimane PMI capisce che progetto deve fare
- come lo deve fare e chi lo deve fare
- Recruitment



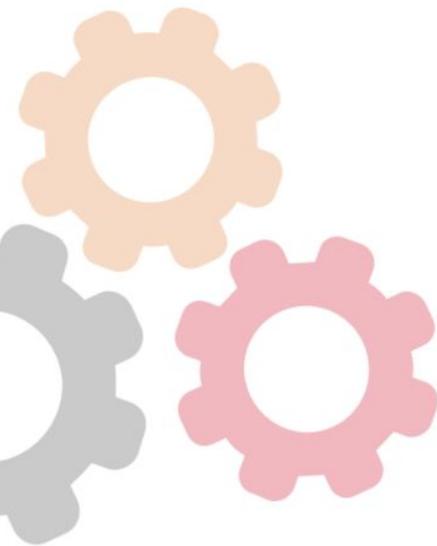
La tua Nuova Bottega Digitale



Artista:
Verrocchio e la sua bottega



Garzone:
*Leonardo Da Vinci,
garzone di Verrocchio*



Patrons:
FIRENZE



Mecenate:
*Lorenzo De Medici,
finanziatore
e protettore Artisti*



Pilots

| | | | | |
|---|--|--|---|--|
| AUDITOR only BOTTEGA DI CROWDFUNDING Crowdfunding – "Restauro Beni Culturali" Crowdfunding 480 H Il Mecenate è Don Claudio, il parroco della Parrocchia di Felizzano in Piemonte. Questo progetto prevede la realizzazione di una campagna crowdfunding. CANDIDATI | AUDITOR only BOTTEGA DI CRM & SALES CRM & Sales – Settore Legal CRM & Sales 480 H Il Mecenate è uno studio Legale di Cagliari che ci ha commissionato un progetto di CRM & Sales per migliorare gestione dei processi di vendita. CANDIDATI | AUDITOR only BOTTEGA DI ECOMMERCE E-Commerce – Settore "Editoria" E-commerce 200 H Il Mecenate è una storica Libreria di Cagliari commissiona un progetto di E-commerce e costruzione di Reti di vendita digitali in ambito editoriale. Con CANDIDATI | IN PARTENZA BOTTEGA DI LEAD GENERATION Lead Generation – Settore Formazione Digital Assessment & Strategia 200 H Il Mecenate di questa Bottega è Guilds42 e questa è la Bottega di Marketing dove ragazzi in formazione possono immergersi nelle attività di inbound CANDIDATI | BOTTEGA DI ECOMMERCE E-commerce Il Mecenate azienda di Bressola, logistica, ha commissionato CANDIDATI |
|---|--|--|---|--|

Bottega CRM & Sales - Settore Education



BRIEF BOTTEGA

Il Mecenate è una primaria Università Telematica Italiana interessata alla ridefinizione e implementazione dei processi di marketing e vendita attraverso un approccio Digital. In particolare si lavorerà sui processi di gestione del funnel, qualificazione del lead, automazione dei task, sull'identificazione delle informazioni necessarie e del workflow da strutturare per consentire di gestire e misurare tutto il processo dal lead alla vendita e successivamente al post vendita ed infine sull'implementare sistema di comunicazione massiva per liste definite e dinamiche di contatti

Il progetto si sviluppa in tre Fasi distinte secondo le linee progettuali contenute in questo documento:

- ASSESSMENT: inizio del progetto, assessment dei processi AS IS, dello scenario

SCOPRI DI PIU'

CRM & Sales - Settore Software



BRIEF BOTTEGA

Il Mecenate è una azienda di Software che ci ha commissionato un progetto di ridefinizione e implementazione dei processi di marketing e vendita: gestione del funnel, qualificazione del lead, automazione dei task. Il progetto si è sviluppato secondo questo documento progettuale:

- ASSESSMENT: inizio del progetto, assessment dei processi AS IS, dello scenario competitivo e dei prodotti
- STRATEGIA: Definizione dei processi TO BE e sviluppo della strategia (mettere a fuoco le cose da fare e il come farle)
- EXECUTION: Creazione e configurazione degli asset ottimizzati per l'azienda Mecenate

SCOPRI DI PIU'

guilds42 Benvenuto Andrea Afferi

Botteghe

Al momento hai **21** Certificazioni

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 4 | 7 | 0 | 3 | 5 | 0 | 2 |
|---|---|---|---|---|---|---|

Al momento sei dentro a **5** Botteghe

| | | |
|-----------------|--------------------|--------------|
| Punteggio corsi | Punteggio botteghe | Ranking |
| 91.4 | 75 | 166.4 |

Quando sei pronto puoi candidarti alle botteghe

- Assessment & Strategia
- CRM & Sales
- Crowdfunding
- E-commerce
- Lead Generation
- SoftSkills
- Talent & Governance

Botteghe disponibili

| | |
|--|-----------------------------|
| Crowdfunding – "Restauro Beni Culturali" | CRM & Sales – Settore Legal |
|--|-----------------------------|

Content Planning con Guilds42

Come si sviluppano i Project Work in Bottega di Guilds42

Progetto “primo miglio” per definire, pianificare e produrre contenuti per attirare clienti e prospect in ottica Inbound

1

Le Fasi del PILOT

2

Project Breakdown

3

Cosa ricevono materialmente le aziende Mecenati

4

Il Team e Operatività

5

Software Stack

6

Transparency e Scalabilità futura

Alcuni dati su Internet e websites in Italia

- A gennaio 2021, c'erano 4,783,503,852 (4.7+ miliardi) di utenti Internet
- A gennaio 2021, c'erano oltre 1.83 miliardi di siti Web su Internet.
- L'utente medio di Internet spende ore e minuti 6 43 online tutti i giorni. Sono più di 100 giorni online quest'anno.
- Il mondo ha in media un tasso di penetrazione di Internet del 55.1% (rispetto a 35% in 2013).
- L'87% degli italiani, a prescindere dal dispositivo utilizzato, cerca online un prodotto o un servizio da acquistare.

- Google ora elabora 7 miliardi di query di ricerca ogni giorno in tutto il mondo (anche se alcuni dicono che potrebbe arrivare a 10 miliardi al giorno). Il 15% di queste query non è mai stato cercato su Google prima.
- Più persone accedono a Internet su un dispositivo mobile rispetto a un computer desktop. Nel 2020, il l'utilizzo di Internet mobile è stato del 53.3%.
- Circa il 40% della popolazione mondiale aveva una connessione internet in 2018. In 1995, era inferiore a 1%.
- .COM è il dominio di primo livello (TLD) con la maggior parte delle registrazioni in Q3 2020, 150.3 milioni di registrazioni .COM seguito da .TK (Turchia) 27.5M e .CN (Cina) alle registrazioni 24.7M.

The background image shows two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with a lantern room on top. The lighthouse on the right is a shorter, wider tower with a lantern room and a small balcony. The sky is blue with some clouds, and the sea is visible in the distance. The entire image has a semi-transparent orange overlay.

1. LE FASI DEL PILOT PER UNA AZIENDA MECENATE

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. Le 4 fasi per un corretto export usando le tecnologie digitali





2. PROJECT BREAKDOWN

1. ASSESSMENT - Dettaglio e Milestones - Week 1, 2, 3, 4

È l'inizio del processo di apprendimento in cui sono identificati i processi preesistenti e definiti gli obiettivi da raggiungere.

Prevede un colloquio preliminare con l'azienda per impostare il lavoro e capire quali obiettivi raggiungere in termini di KPI e quali contenuti individuare (rubriche).

Questa fase è molto importante per conoscere i requisiti del progetto, i processi attualmente esistenti, le tecnologie disponibili che permettono di raggiungere gli obiettivi prefissati.

- **Compilazione Brief Mecenate**
- **Definizione degli obiettivi da raggiungere**
- **Definizione e studio del materiale precedentemente prodotto (blog post)**
- **Studio del mercato e dei competitors e delle strategie da loro adottate**
- **Si condivide col Mecenate un file di maintenance in cui individuare canali e contenuti (rubriche) di cui verificare appeal e fattibilità**
- **Individuazione dei tool necessari per la realizzazione dei PED social al netto delle richieste del Mecenate**

SAL 1-2 al cliente

2. STRATEGY - Dettaglio e Milestones - week 5, 6

Tutte le società ormai hanno una presenza sui social. Non si tratta solo di mezzi su cui veicolare in maniera autoreferenziale i propri prodotti e servizi, ma uno strumento per entrare in diretto contatto con gli utenti e stringere con loro relazioni solide. Per questo motivo, è importante dare subito le informazioni necessarie alla comprensione del tipo di business e della qualità dei servizi e dei prodotti.

In questo step viene identificato un piano d'azione per la realizzazione dei contenuti social come desiderato dal Mecenate e utilizzando le tecnologie selezionate.

- In questa fase si comincia a stendere un Piano Editoriale (PED) social
 - Si analizzano i software per la realizzazione dei PED (excel, google calendar..) e per la programmazione dei post (Creator studio, onlypult, postpickr...)
 - Si scelgono timing di pubblicazione, rubriche e formati;
 - Presentazione al cliente dell'analisi e di eventuale bozza di PED -
- OUTPUT
- Consegna materiali al cliente - OUTPUT

SAL 3 - consegna cliente

2. PILOT - Dettaglio e Milestones - week 5, 6

In questa fase si passa alla fase puramente di programmazione.

Vengono identificate le immagini da associare ai copy social, si lavora ottimizzandole con tool gratuiti come Canva, anche a seconda della piattaforma social scelta e vengono programmate le pubblicazioni.

- Programmazione dei post tramite apposite piattaforme precedentemente scelte
- Ottimizzazioni delle immagini su Canva per dimensione
- Consegna e verifica con il cliente della programmazione

SAL 3 - consegna cliente

3. ADD ON su Richiesta specifica e costo aggiuntivo - Fase di EXECUTION

Implementazione dei processi social e content

Su richiesta del cliente possono essere realizzati altri contenuti di approfondimento, utili alla realizzazione di un funnel.

Content focus, pacchetto di email nurturing, landing page e un ulteriore pacchetto di post social.

A questo si aggiunge anche la fase di community management.

- Realizzazione di contenuti focus
- Scrittura di mail nurturing
- Realizzazione di landing page
- Nuovo pacchetto di blog post e post social

6 ulteriori settimane

The background of the slide features two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with a lantern room at the top, situated on a circular stone base. The lighthouse on the right is a shorter, more complex structure with a lantern room and a small balcony, also on a circular stone base. The sky is a clear, bright blue, and the sea is visible in the distance. The entire scene is overlaid with a semi-transparent orange filter.

3. COSA RICEVONO MATERIALMENTE LE AZIENDE MECENATI

Cosa ricevono le aziende Mecenati al termine dei 42 Giorni

Aziende pagano per questi progetti - ad un prezzo più conveniente rispetto al mercato

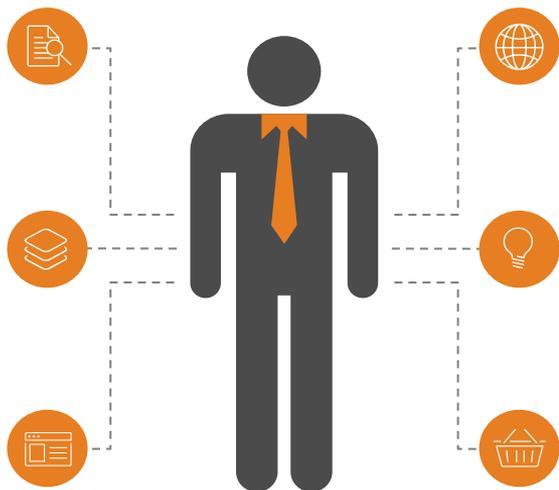


- 1 Strategy**
Abbiamo studiato assieme al Mecenate il miglior modo per raggiungere gli obiettivi prefissati costruendo un content plan per i social.
- 2 Cosa contiene**
 - Analisi dei contenuti precedentemente realizzati
 - Individuazione di tool
 - Individuazione di formati e rubriche
- 3 Servizi evolutivi**
Individuazione di punti di forza del brand da esaltare e sfruttare al massimo.
Individuazione di debolezze da migliorare.

- 1 Social Media Plan**
Dalla strategia all'implementazione di un piano dei contenuti da veicolare sui social
- 2 Consegna**
Consegna e programmazione dei post.
- 3 Add-ons Go live**
Dopo la programmazione dei post, sarà dedicato il tempo rimanente all'aggiunta di contenuti graditi ma non essenziali.



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 Teamwork, Collaboration, e altre 30 soft skills di ogni singolo garzone, anche Peer 2 Peer..

5

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.

3

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

4

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

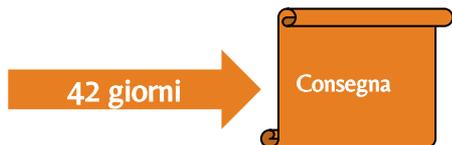
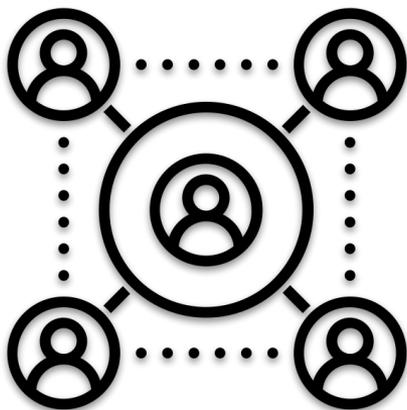
A tendere la piattaforma Guilds42 semplificherà il processo di Attraction, Selezione e valutazione candidati ottimizzando tempi e risorse rendendo più efficace e puntuale il processo. Il sistema è ottimo anche per Reskilling e/o Upskilling di personale dipendente dell’azienda stessa.

The image features two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with a lantern room at the top. The lighthouse on the right is a shorter, wider tower with a lantern room and a small balcony. The background shows a blue sky and the ocean. The entire image is overlaid with a semi-transparent orange filter.

4. TEAM E OPERATIVITA'

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 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

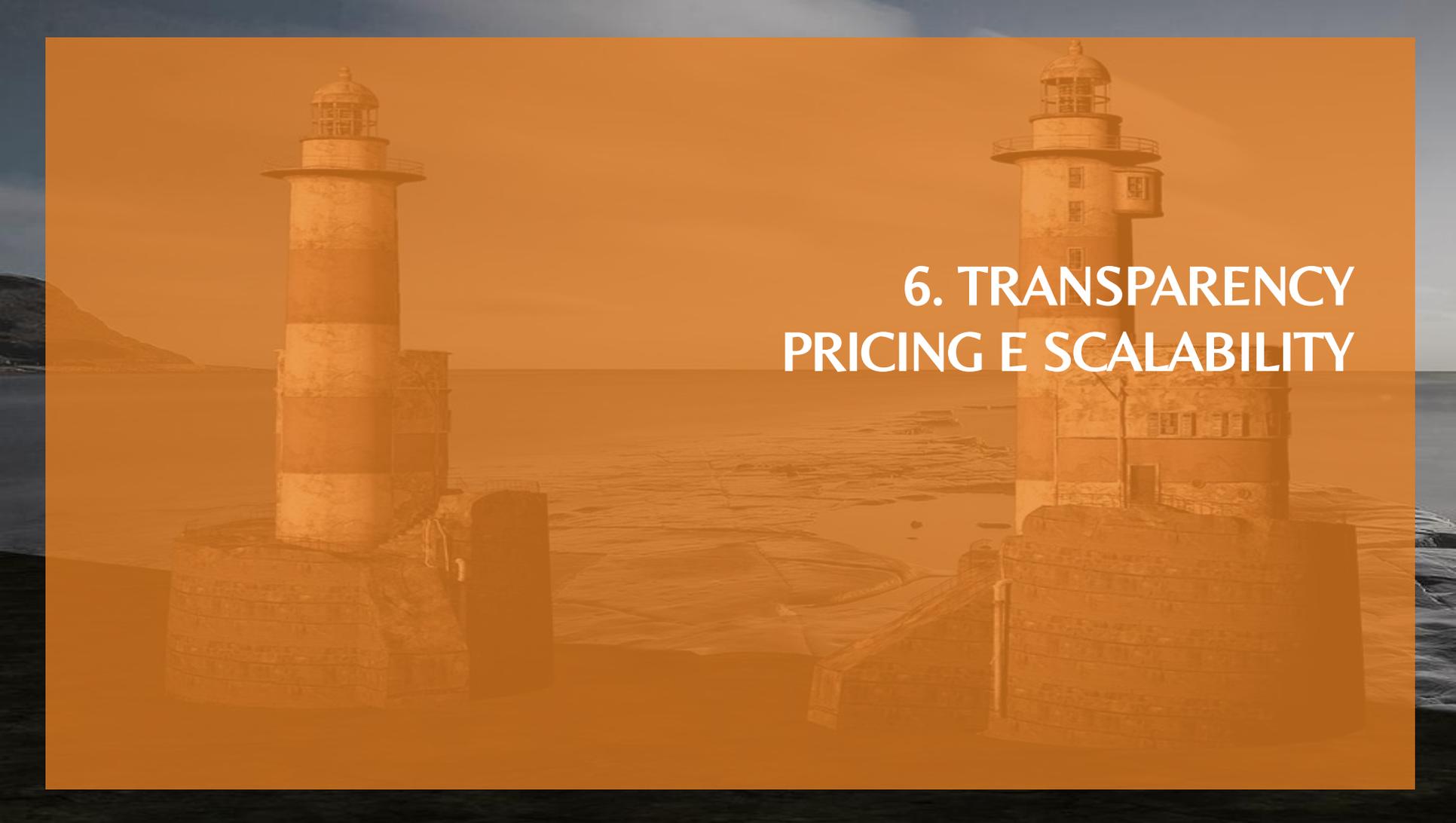
6 settimane di lavoro - format prestabilito

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.

The image features two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with a lantern room at the top. The lighthouse on the right is a shorter, more complex structure with a lantern room and a small balcony. The entire scene is overlaid with a semi-transparent orange filter. The text "6. TRANSPARENCY PRICING E SCALABILITY" is written in white, bold, uppercase letters on the right side of the image.

6. TRANSPARENCY PRICING E SCALABILITY

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 A/B 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



- | | | |
|---|---|--|
| 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), | |
| 4 | Ente Erogatore Guanxi s.r.l. P.I. 10366830015 Mail Referente paolo.fusaro@guanxi.it Web: https://guanxi.it | |

*attivabile su richiesta al termine del PILOT 1

Cosa può fare l'azienda Mecenate al termine dei 3 mesi



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 Export

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

3

Selezionare e Temporary Export manager o 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+

Abbiamo creato delle Botteghe Pilot+ sull'AI che coprono gran parte delle implementazioni degli algoritmi di AI possibili oggi

5

Proseguire con Guanxi o ICT Sviluppo o Strategic App

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

Guanxi

Digital Strategy Consulting



www.guanxi.it | info@guanxi.it