

PW13

Traction ADV Testing



guilds42

*Come misurare la valenza della tua idea di business o startup con
rapidi test ADV*

Guilds42 in Pillole - Le Nuove Botteghe Digitali

- **COSA E':** 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)
- 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

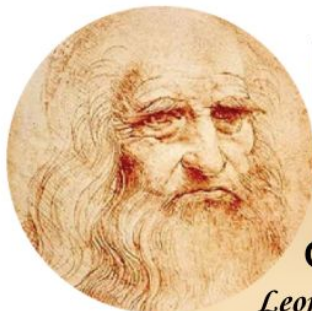
- In 6 Settimane PMI capisce che progetto deve fare
- come lo deve fare e chi lo deve fare
- Recruitment



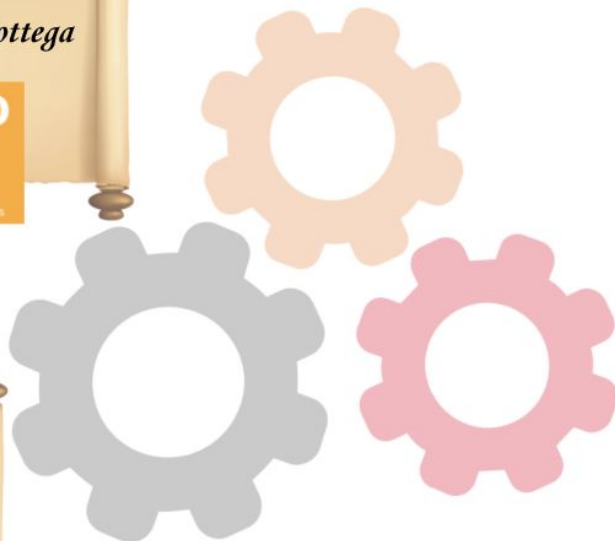
La tua Nuova Bottega Digitale



Artista:
Verrocchio e la sua bottega



Garzone:
*Leonardo Da Vinci,
garzone di Verrocchio*



Patrons:
FIRENZE



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



Pilots

BOTTEGA DI CROWDFUNDING

Crowdfunding – "Restauro Beni Culturali"

Il Mecenatè è Don Claudio, il parroco della Diocesi di Pelicciolo in Piemonte. Questo progetto prevede la realizzazione di una campagna crowdfunding.

CANDIDATI

BOTTEGA DI CRM & SALES

CRM & Sales – Settore Legale

Il Mecenatè è uno studio Legale di Cagliari che ci ha commissionato un progetto di CRM & Sales per migliorare gestione dei processi di vendita.

CANDIDATI

BOTTEGA DI ECOMMERCE

E-Commerce – Settore "Editoria"

Il Mecenatè è una storica Libreria di Cagliari commissiona un progetto di E-commerce e costruzione di Reti di vendita digitali in ambito editoriale. Con

CANDIDATI

BOTTEGA DI LEAD GENERATION

Lead Generation – Settore Formazione Digitale

Il Mecenatè 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 – Settore Winery

Il Mecenatè è una azienda di produzione di vino in Sardegna, che ha commissionato un progetto di E-commerce e costruzione di Reti di vendita digitali in ambito enologico.

CANDIDATI

Bottega CRM & Sales - Settore Education



BRIEF BOTTEGA

Il Mecenatè 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 Mecenatè 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 Mecenatè

SCOPRI DI PIU'

guilds42

Benvenuto Andrea Affari

Botteghe

Al momento hai **21** Certificazioni

Al momento sei dentro a **5** Botteghe

Punteggio corsi **91.4**

Punteggio botteghe **75**

Ranking **166.4**

Quando sei pronto puoi candidarti alle botteghe

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

Botteghe disponibili

Crowdfunding – "Restauro Beni Culturali"

CRM & Sales – Settore Legale

Content Marketing Applicato con Guilds42

Come si sviluppano i Project Work in Bottega di Guilds42

Progetto di Traction Testing ADV “Come testare e misurare le performance attraverso prime campagne Advertising in A/B testing”

1

Le Fasi del PILOT

2

Project Breakdown

3

Cosa ricevono materialmente le aziende Mecenati

4

Il Team e Operatività

5

Software Stack

6

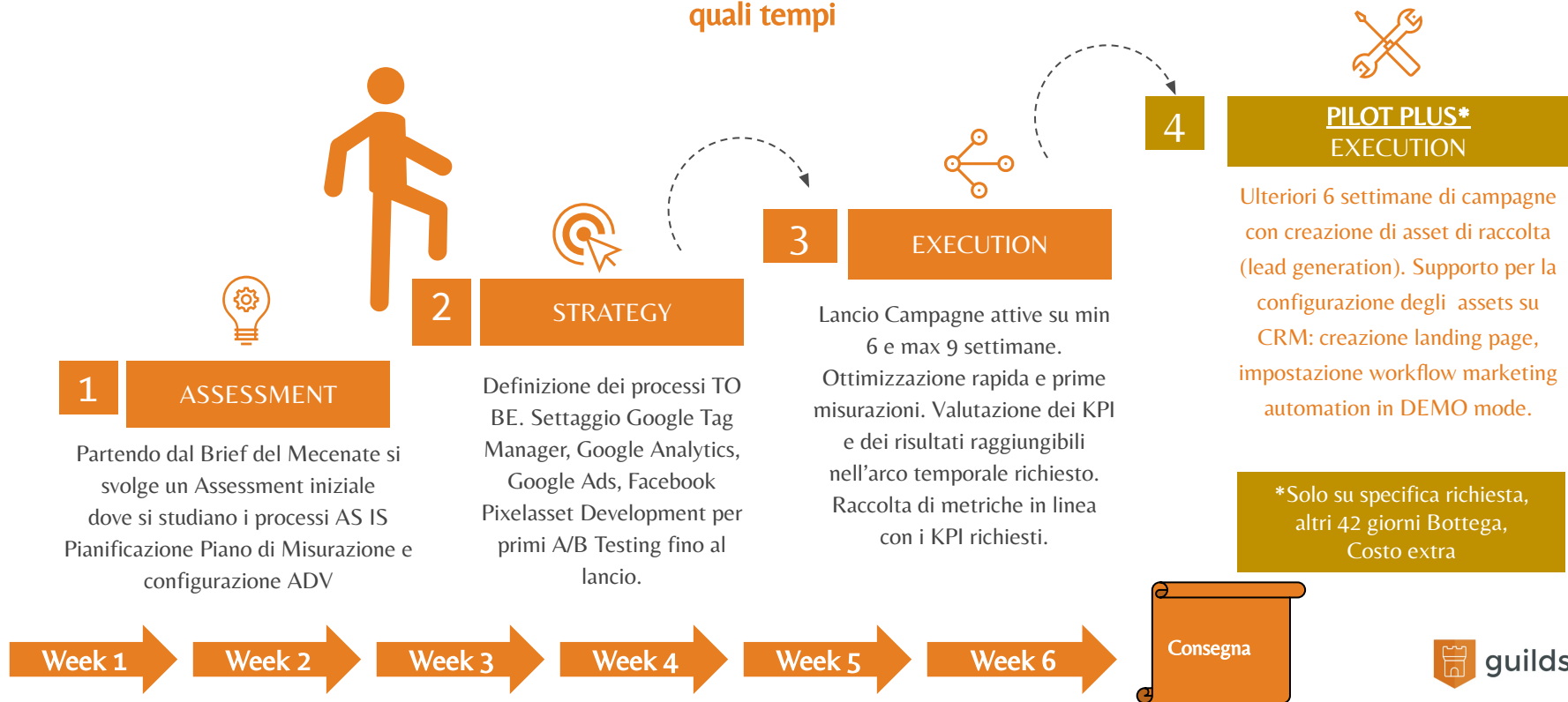
Transparency e Scalabilità futura

The background image shows two lighthouses on a rocky coastline. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with horizontal bands of light and dark paint, topped with a lantern room. The lighthouse on the right is a similar tower but with a more complex structure, including a small square tower attached to its side. The scene is set against a backdrop of a sea and a cloudy sky. The entire image is covered with a semi-transparent orange filter.

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



The background image shows two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with horizontal bands of light and dark paint, topped with a lantern room. The lighthouse on the right is a similar tower but with a more complex structure, including a small square room attached to its side. Both are situated on a rugged, rocky outcrop. The entire image is covered with a semi-transparent orange filter. The text "2. PROJECT BREAKDOWN" is centered in white, bold, sans-serif font.

2. PROJECT BREAKDOWN

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.

- Kick Off meeting
- Analisi processi As-Is e Raccolta requisiti di progetto
- Pianificazione Tracciamento dei Digital Analytics
- Proposta di Piano Lead Generation e Definizione Lead Management Process
- Impostazione tracking, obiettivi, attivatori eventi
- Google Tag Manager, Google Analytics, Google Ads, Facebook Pixel
- Tracciamento canalizzazione flusso obiettivo
- Impostazione connettori
- Lancio Campagne Test

SAL 1-2 al cliente

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

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.

- Lancio Campagne attive su min 6 e max 9 settimane.
- Ottimizzazione rapida e prime misurazioni.
- Valutazione dei KPI e dei risultati raggiungibili nell'arco temporale richiesto.
- Raccolta di metriche in linea con i KPI richiesti
- Studio dei canali di acquisizione e dei risultati primi esperimenti
- Definizione miglioramenti infrastruttura tecnologica
- Proposta della struttura ottimale in funzione dei touch point concordati
- Demo per dimostrazione pratica al cliente - OUTPUT
- Consegna materiali in formato pdf al cliente - OUTPUT

SAL 3 - consegna cliente

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

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.

- Ottimizzazione dei form sul sito e workflow per assegnare o profilare i lead
- Proposta della struttura ottimale in funzione dei touch point concordati
- workflow di esempio per gestire i lead, processo profilazione in MQL,
- Definizione Processo SQL (e quando assegnarli in SQL),
- 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

The background image shows two lighthouses on a rugged, rocky coastline. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with horizontal bands of light and dark paint, topped with a lantern room. The lighthouse on the right is similar but has a more complex structure with a small square extension on its side. The sea is visible in the background, and the sky is overcast. The entire image is covered 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

Assessment

Documento di Assessment Iniziale. Analisi dei processi AS IS di gestione processi. **Analisi SEO e posizionamento su keywords e Report sulle metriche raccolte nelle 6-9 campagne di testing.**

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



guilds42

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..

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

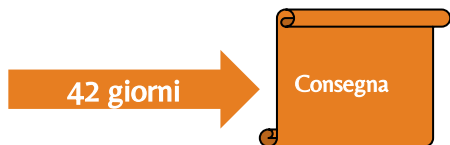
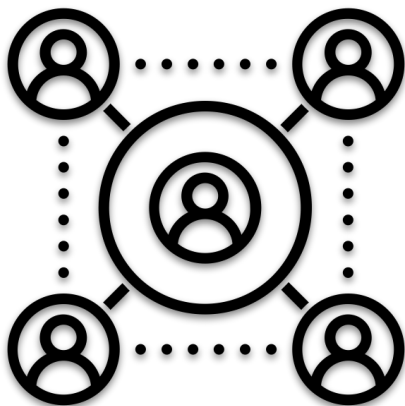
A tendere la piattaforma Guilds42 semplificherà il processo di Attraction, Selezione e valutazione candidati ottimizzando tempi e risorse rendendo più efficace e puntuale il processo. Il sistema è ottimo anche per Reskilling e/o Upskilling di personale dipendente dell’azienda stessa.

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 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.

The background image shows two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with horizontal bands of light and dark sections, topped with a lantern room. The lighthouse on the right is a similar tower but with a more complex structure, including a small square tower attached to its side. The island is rocky and has some low-lying vegetation. The sky is a mix of blue and white, suggesting a cloudy day. The entire image is covered with a semi-transparent orange overlay.

5. SOFTWARE STACK solo per MODELLO PILOT PLUS

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.

The background image shows two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with horizontal bands of light and dark sections, topped with a lantern room. The lighthouse on the right is a similar tower but with a more complex structure, including a small square tower attached to its side. The island is rocky and surrounded by the sea. The entire image is covered with a semi-transparent orange overlay.

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 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



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 Errogatore

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 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

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

Guanxi

Digital Strategy Consulting



www.guanxi.it | info@guanxi.it