PW9
Export digitale

guilds42

Il processo di internazionalizzazione nell'era digitale, conoscere il tuo mercato ed incontrare i tuoi potenziali clienti

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?

guilds42

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

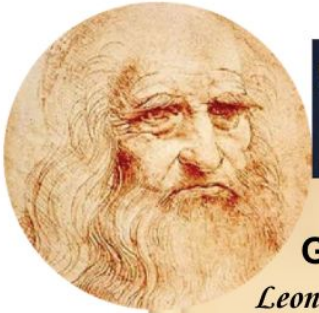
guilds42

Artista:

Verrocchio e la sua bottega

#CDO

dbb
Digital Building Blocks



Garzone:

Leonardo Da Vinci,
garzone di Verrocchio

Mecenate:

Lorenzo De Medici,
finanziatore
e protettore Artisti

dbb

Patrons:

FIRENZE

www.academy.guilds42.com/Botteghe

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 300 H
Il Mecenate è una storica Libreria di Cagliari commissiona un progetto di Ecommerce 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 300 H
Il Mecenate di questa Bottega è Guilds42 e questa è la Bottega di Marketing dove garzoni in formazione possono immergersi nelle attività di inbound
CANDIDATI

Botteghe

Benvenuto Andrea Alfieri

Al momento hai **21** Certificazioni

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

91.4

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 | Soft-skills | Talent & Governance

Botteghe disponibili

Crowdfunding – "Restauro Beni Culturali"

CRM & Sales – Settore Legal

Bottega CRM & Sales - Settore Education

CRM & Sales

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 dei 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

CRM & Sales

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

Export Digitale con Guilds42

Come si sviluppano i Project Work in Bottega di Guilds42

Progetto “primo miglio” per introdurre la tua azienda nel processo di internazionalizzazione nell’era digitale, per conoscere il tuo mercato ed incontrare i tuoi potenziali clienti (sia per clienti singoli che per gruppi di clienti consorziati con prodotti complementari)

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 Export Italiano

- Il 2020, 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.
- A fianco i dati emersi dall'ultima analisi del digital export dell'Osservatorio del Politecnico di Milano che registra i seguenti dati:

- 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 e' 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%.

guilds42

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

1 ASSESSMENT

Partendo dal Brief del Mecenate si svolge un Check up di Valutazione della capacità dell'azienda ad esportare. Analisi del contesto di mercato e analisi dei principali concorrenti

2 STRATEGY

Definizione Strategia Strategia per l'export digitale e budget, rischi ed opportunita'. Analisi Asset iniziali ed eventuali miglioramenti (sito web, canali social, cataloghi)

3 PILOT

Piano di lavoro per la configurazione della fase Landing:
Il disegno della Fase operativa di apertura del mercato e di successivo consolidamento

4 PILOT PLUS* EXECUTION

Le prime attività operative:
. Test di lead generation:
Definizione Budget:
Identita' azienda:
Definizione approccio su Buyer Personas identificate in Pilot

*Solo su specifica richiesta, altri 42 giorni Bottega, Costo extra

Week 1 → Week 2 → Week 3 → Week 4 → Week 5 → Week 6 → Consegna

guilds42

2. PROJECT BREAKDOWN

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
- ➔ 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

guilds42

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

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 temine 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

guilds42

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

Sito web e strategie di lead generation

Al temine 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.

6 ulteriori settimane

3. Aree e Settori per Test Pilot Plus Export digitale - Fase di EXECUTION

Possiamo contare su un network di operatori import export, agenti e distributori diffuso in 145 nazioni ed in 4 continenti.

Siamo attivi anche su attività' come supporto alla fornitura di materiali a commesse di lavorazione e a progetti (nelle Filippine stiamo lavorando per gestire la fornitura di arredi ad un resort con circa 150.000 mq di appartamenti) in Ucraina abbiamo selezionato terzisti nell'area meccatronica per il produttore di Aerei da trasporto Antonov.

6 ulteriori settimane

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 Piano di marketing internazionale

Il piano di marketing internazionale è 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

.

PILOT
42 giorni

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

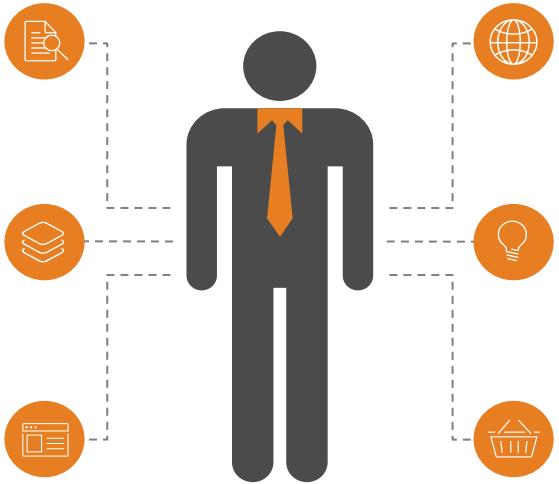
Su richiesta "per iscritto" del cliente, ed **anticipando il budget Advertising** necessario a Guanxi (garante e gestore ADMIN account pubblicitari) è possibile per l'azienda ricevere, in fase di presentazione, i risultati/dati/metriche dei primi AB Testing effettuati dal team di progetto in affiancamento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

PILOT PLUS
42 giorni

guilds42

ACCESSO AL VIVAIO

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

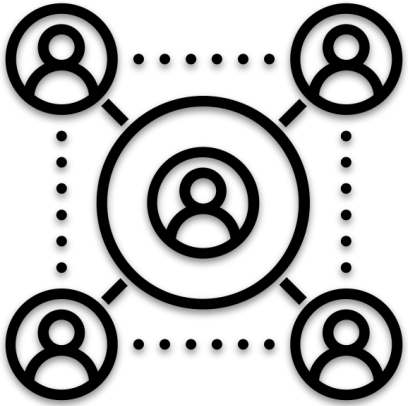
A tendere la piattaforma Guilds42 semplificherà il processo di Attraction, Selezione e valutazione candidati ottimizzando tempi e risorse rendendo più efficace e puntuale il processo. Il sistema è ottimo anche per Reskilling e/o Upskilling di personale dipendente dell’azienda stessa.

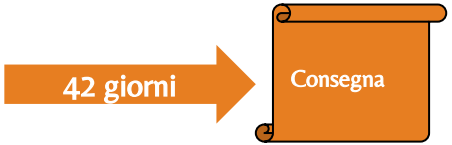
guilds42

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 **Strategyc App** opera in affiancamento al gruppo di Lavoro

#4 **Garzoni**

Min 4 e Max 5 Digtal 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.

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.

guilds42

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.

Guanxi
Digital Strategy Consulting

6. TRANSPARENCY PRICING E SCALABILITY

Cosa deve sapere l'azienda Mecenate prima di acquistare un progetto

Guanxi
Digital Strategy Consulting

Google Partner

HubSpot PLATINUM

In partnership con

strategycapp™
trasforma i contatti in clienti

www.strategycapp.com

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

Guanxi
Digital Strategy Consulting

Google Partner PREMIER

HubSpot PLATINUM CERTIFIED AGENCY PARTNER

In partnership con

strategycapp™
trasforma i contatti in clienti

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),

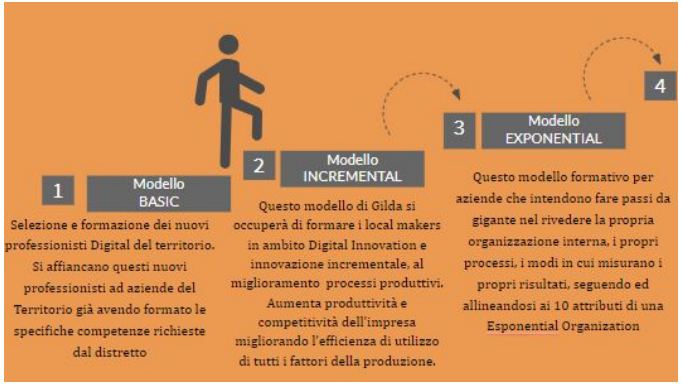
4

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

guilds42

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 proprpia 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**
Esistono 6 tipologie di Pilot, spesso collegate e/o consecutive. Ad esempio, terminato CRM & Sales può esser utile sviluppare LEAD GENERATION, oppure E-commerce, Alibaba...

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

guilds42

Guanxi
Digital Strategy Consulting

www.guanxi.it | info@guanxi.it

In partnership con

strategycapp™
trasforma i contatti in clienti

www.strategycapp.com