

Armi delle Arti Maggiori e Minori.

PW10

AI Data Strategy



guilds42

*Analizza i tuoi processi e i tuoi dati, comprendi come adottare
l'intelligenza artificiale per potenziare il tuo business*

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)
- 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

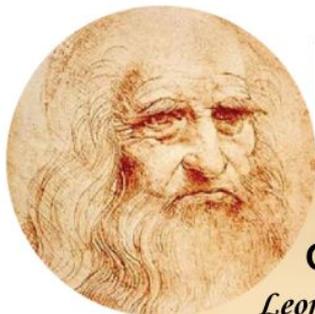
- In 6 Settimane PMI capisce che progetto deve fare
- come lo deve fare e chi lo deve fare
- Recruitment



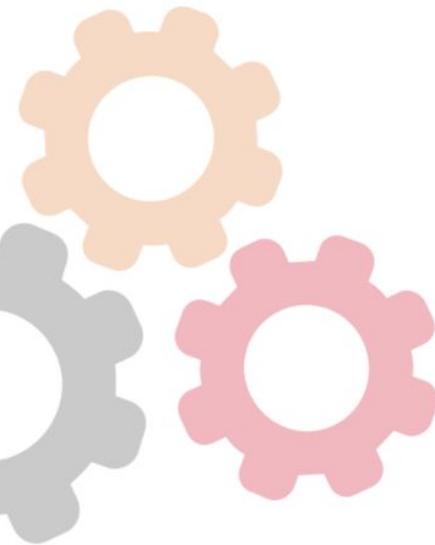
La tua Nuova Bottega Digitale



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

E-commerce

Il Mecenate azienda di Bressola, logistica, ha commissionato un progetto di E-commerce

CANDIDATI

guilds42
Benvenuto Andrea Afferi

Botteghe

Al momento hai

21

Certificazioni


4


7


0


3


5


0


2

91.4

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

SoftSkills

Talent & Governance

Botteghe disponibili

Crowdfunding – "Restauro Beni Culturali"

CRM & Sales – Settore Legal

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'

AI Data Strategy con Guilds42

Come si sviluppano i Project Work in Bottega di Guilds42

Progetto “primo miglio” per introdurre la tua azienda nel processo analisi e utilizzo dei dati aziendali, per capire come utilizzarli nell’automazione dei tuoi processi aziendali

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 sull'AI in Italia

- Il 2020, in Italia, registra una accelerazione nell'adozione dell'Intelligenza Artificiale
- Il 68% delle grandi aziende infatti ha avviato progetti di AI. In crescita anche le piccole/medie imprese che dal 9% del 2019 arrivano ad un 18% di adozione
- In crescita in tutti i settori, l'AI misura una adozione più forte negli ambiti di Intelligent Data processing, progetti di creazione di data visualization e forcasting, Chatbot e gestione del linguaggio naturale ed infine progetti di Robot Process Automation
- I casi di successo sono dovuti ad una maturata consapevolezza rispetto a processi e dati aziendali

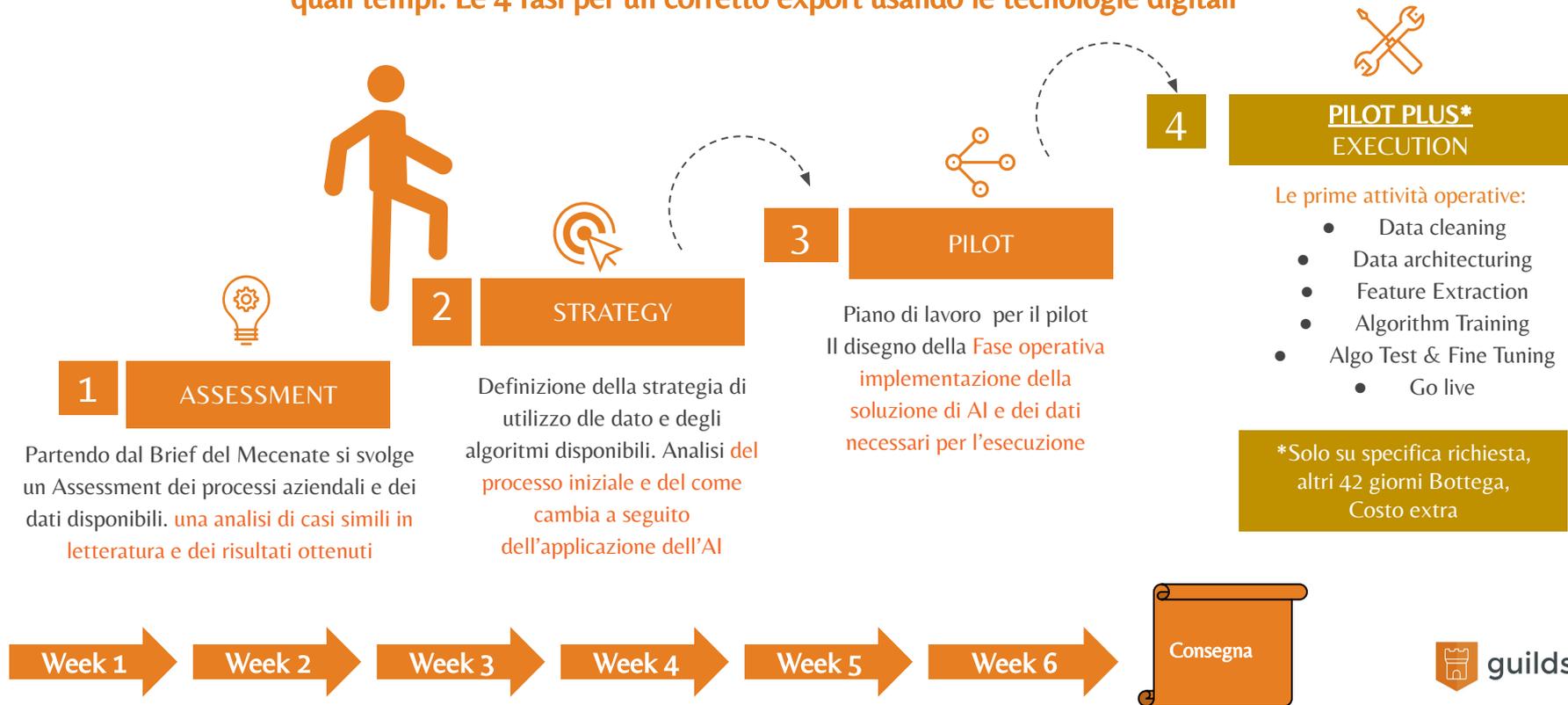
- In seguito all'adozione dell'AI si è registrato un incremento medio della produttività o un decremento dei costi del processo del 20-30% Tali progetti si sono dunque ripagati all'interno dello stesso anno di adozione
- Nel 50% dei casi freno all'adozione è stato il commitment interno del top management e la mancanza di business case simili che giustificassero l'investimento
- Nel 60% il freno all'adozione di sistemi di RPA è dovuto alla mancanza di conoscenza dei processi aziendali
- Onde evitare il decadimento delle prestazioni e di conseguenza il beneficio dell'applicazione dell'AI in azienda si è rilevato importante il mantenimento delle

The background image shows 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 scene is set against a blue sky and a calm sea. The entire image is overlaid 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. Le 4 fasi per un corretto export usando le tecnologie digitali





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 identificare il processo a cui applicare l'AI e permettono di capire i dati a disposizione

Questa fase è molto importante per conoscere i requisiti del progetto, i processi AS IS, i dati e sistemi di raccolta dati disponibili. Stabilire i requisiti per definire i processi TO BE.

- **Compilazione Brief Mecenate**
- **Durante la fase di check up si analizza il processo AS IS, si disegna la UX esistente comprensiva delle Personas interessate nel processo e si identificano i punti deboli nella gestione umana identificando possibili aree di miglioramento utilizzando l'AI**
- **Si condivide e decide insieme al mecenate il processo e i possibili impatti nell'adozione di un modello automatico**
- **Si richiede al Mecenate accesso ai dati disponibili tipicamente dall'ERP o CRM relativi al processo identificato**
- **Si condivide col mecenate un possibile processo TO Be per verifica fattibilità**

SAL 1-2 al cliente

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

Tutte le società raccolgono dati anche se non ne sono consapevoli. E' importante però capire se i dati raccolti sono in linea con le evoluzioni dei processi aziendali

In questo step, data strategy, sono analizzati i dati esistenti, la possibilità di utilizzarli e le strategie similari in letteratura per una adozione efficace dell'AI in azienda

E' una fase di analisi di fattibilità AS IS considerando lo status quo dell'azienda e degli algoritmi esistenti

- In questa fase si analizza la bontà e l'utilità dei dati raccolti e disponibili per la creazione del processo TO BE
- Si analizzano casi analoghi in letteratura al fine di adattarli al caso reale
- Si studia l'ambito di applicazione AI (Intelligent Data Processing, Natural Language, Computer Vision, ...) e si identifica la classe di algoritmi da utilizzare in fase di execution
- Creazione di una dashboard che permetta di vedere i dati e un what-if scenario sull'applicazione dell'AI al processo identificato
- Presentazione al cliente dell'analisi e di eventuale demo sui suoi dati - 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

Implementazione di prototipo di AI applicata al caso reale

Abbiamo identificato le principali aree di adozione dell'AI per avviare dei progetti executive:

Intelligent data Processing

Chatbot e NLP

RPA

Sales and Churn Prevention

Recommendation Systems

- Prototipo funzionante del sistema di AI applicato ai dati
- Utilizzo dei dati reali estratti da produzione
- Definizione dei costi di applicazione e dei cambi organizzativi al sistema di produzione
- Creazione del piano di adozione in produzione
- Simulazione di aggancio al processo reale col cliente - OUTPUT
- Consegna Materiale, Algoritmo e casi di esempio - OUTPUT

6 ulteriori settimane

The image shows 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 is centered on the right side of the image.

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

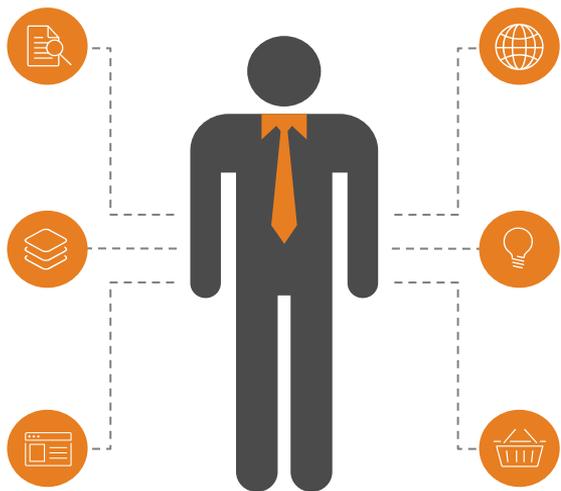


- 1 AI Data Strategy**
Abbiamo studiato assieme al Mecenate il miglior processo su cui applicare i dati e gli algoritmi di AI per ottenere il miglior ritorno sull'investimento su una prima sperimentazione
- 2 Cosa contiene**
 - Analisi dei processi cliente
 - Analisi dei dati disponibili
 - Analisi di casi simili e definizione what if scenario
- 3 Servizi evolutivi**
In ogni Gantt ad un determinato punto è inserita la milestone che può dare origine ad ulteriori applicazioni o processi da ottimizzare utilizzando AI

- 1 Algoritmo funzionante**
Dalla strategia all'implementazione del primo algoritmo di AI
- 2 Demo/Test**
Per la creazione di un parte del processo semplificato con dati reali che dimostri tramite simulazione l'applicabilità sul caso reale
AI termine il Mecenate sceglierà se attivare Licenza propria.
- 3 Add-ons Go live**
Su richiesta sarà possibile contattare l'artista per una adozione del modello ove si misuri un tangibile ritorno sull'investimento



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

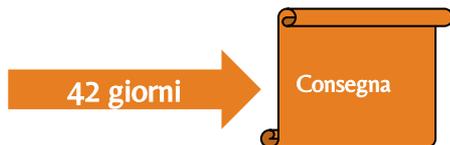
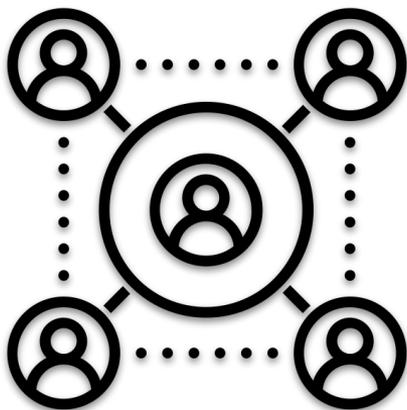
A tendere la piattaforma Guilds42 semplificherà il processo di Attraction, Selezione e valutazione candidati ottimizzando tempi e risorse rendendo più efficace e puntuale il processo. Il sistema è ottimo anche per Reskilling e/o Upskilling di personale dipendente dell’azienda stessa.

The image shows 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 structure on its side. The background shows a body of water and a cloudy sky. 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

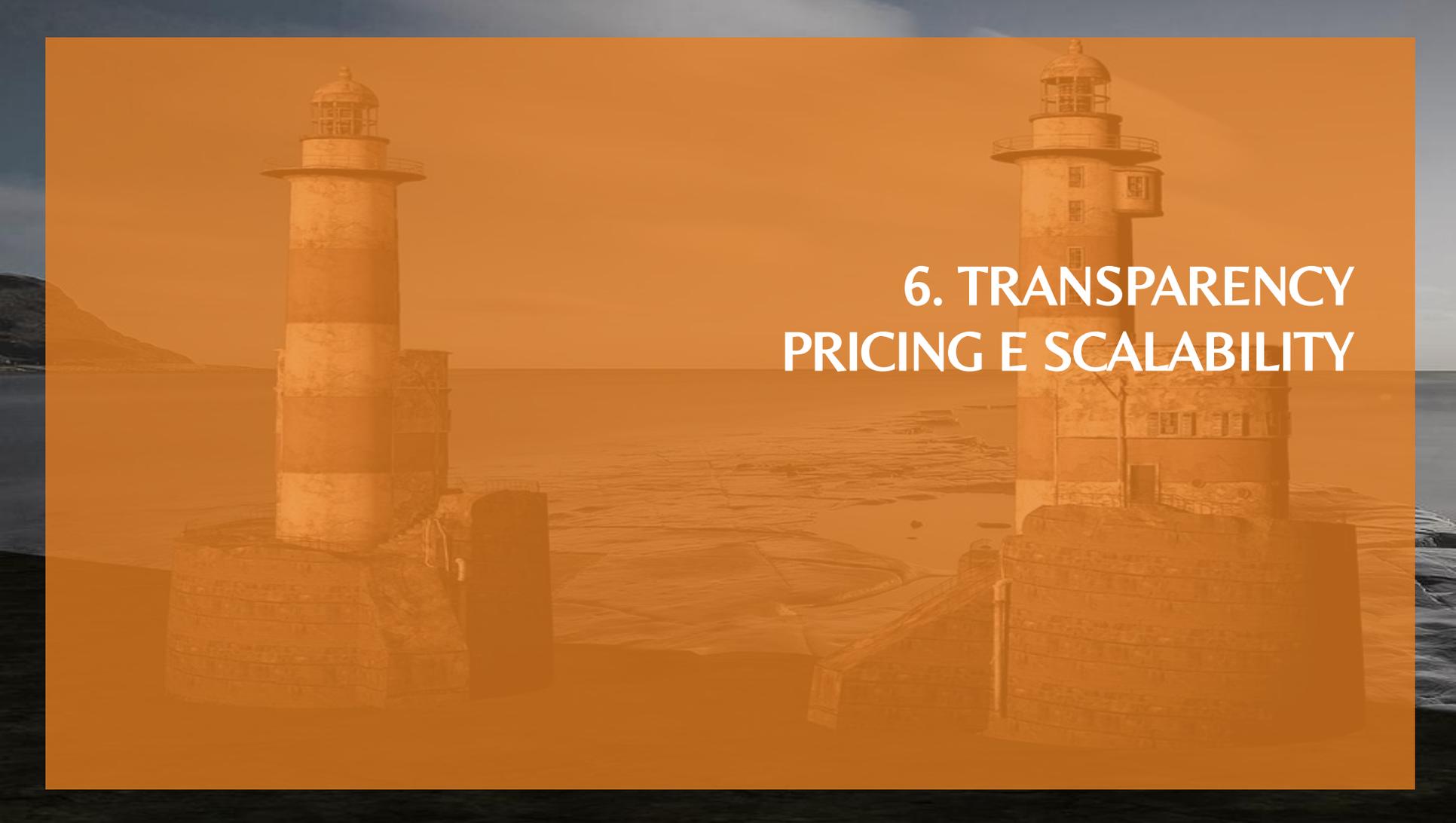
6 settimane di lavoro - format prestabilito

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



In partnership con



www.digitiamo.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 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

Guanxi
Digital Strategy Consulting



In partnership con

 **igitiamo**

www.digitiamo.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 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 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

In partnership con



www.digitiamo.com