

PW8

Alibaba Pilot



guilds42

Alibaba.com, un servizio commerciale con lo scopo di connettere produttori con acquirenti e distributori stranieri.

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 Brescia, 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

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 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

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'](#)

Alibaba con Guilds42

Come si sviluppano i Project Work in Bottega di Guilds42

Per potersi registrare come venditore su Alibaba, fino a poco tempo fa, un' impresa doveva avere una sede principale o secondaria in Cina che fosse verificata, quale effettivamente operativa, dal governo cinese. Oggi le opportunità che offre la piattaforma sono estese anche ad aziende Europee ed Italiane intenzionate a promuoversi su scala globale

1 Le Fasi del PILOT

4 Il Team e Operatività

2 Project Breakdown

5 Software Stack

3 Cosa ricevono materialmente le aziende Mecenati

6 Transparency e Scalabilità futura

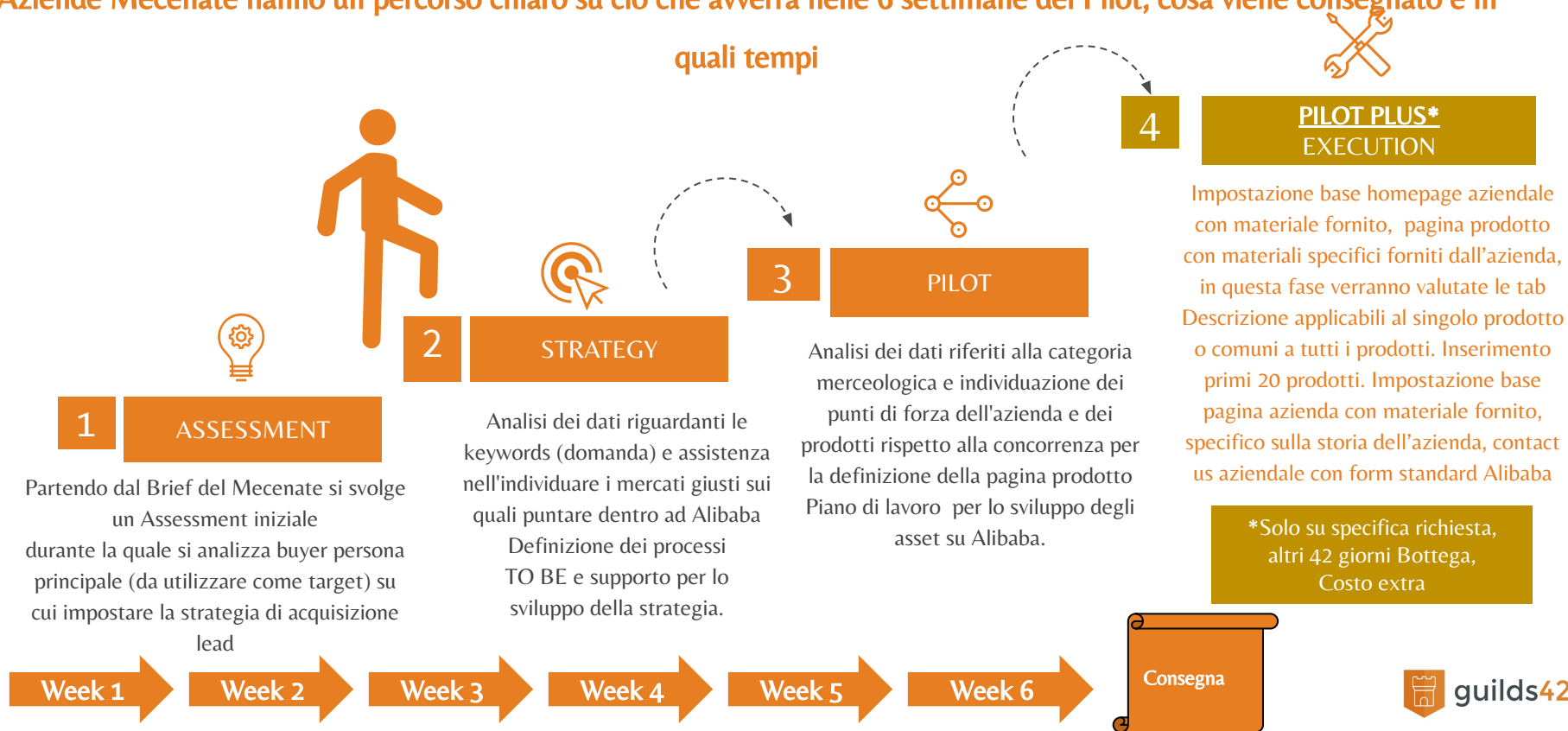
The background of the slide features two lighthouses on a rocky island. The lighthouse on the left is a tall, cylindrical tower with a lantern room at the top. The lighthouse on the right is a shorter, more complex structure with a lantern room and a small balcony. The scene is set against a clear blue sky and a calm ocean. The entire image is overlaid with a semi-transparent orange filter.

1. LE FASI DEL PILOT ALIBABA 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





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.

- Compilazione Brief Mecenate ([file di partenza](#)) e Kick Off meeting
- Analisi dello stato dell'arte del catalogo e Normalizzazione dei dati già presenti in DB, dove applicabile
- Definizione buyer persona principale (da utilizzare come target) su cui impostare la strategia di acquisizione lead
- Analisi dei dati riguardanti le keywords (domanda) e assistenza nell'individuare i mercati giusti sui quali puntare dentro ad Alibaba
- Analisi dei dati riferiti alla categoria merceologica e individuazione dei punti di forza dell'azienda e dei prodotti rispetto alla concorrenza per la definizione della pagina prodotto

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.

- Analisi della competizione e Analisi dei volumi per mercato
- Definizione della struttura verrà e pianificazione attività di progettazione
- Definizione degli elementi da inserire in home e pagine prodotto sulla base del materiale che l'azienda fornisce
 - ◆ Certificazioni,
 - ◆ Immagini aziendali,
 - ◆ Testi,
 - ◆ Processi
- 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


L'Ecommerce ragionevole parte da un'analisi della marginalità. Seguire i passi di player importanti che dispongono di capitali pazienti rischia di essere la scelta meno appropriata.

Sfruttare il traffico di siti specializzati con una audience analoga a quella del committente è la scelta che paga di più. Il committente parte dai ricavi, si concentra sui processi e lavora ad una marginalità utile per poter rendere sostenibile la sua attività di eCommerce.

- In questa fase si lavora su Piattaforma Alibaba*
- Impostazione base homepage aziendale con materiale fornito.
- Impostazione pagina prodotto con materiali specifici forniti dall'azienda,
- Valutazioni delle tab Descrizione applicabili al singolo prodotto o comuni a tutti i prodotti.
- Inserimento primi 20 prodotti
- Impostazione base pagina azienda con materiale fornito.
- Qui andremo ad inserire materiale specifico sulla storia dell'azienda, i processi etc.
- Impostazione base pagina Contact Us aziendale con form standard Alibaba

*Per accedere al Pilot Plus su Alibaba è necessario attivare una Membership Annuale. La piattaforma non offre aree DEMO o Trial periodici. A questo punto il Mecenate ha le informazioni necessarie per decidere l'investimento e l'implementazione in fase esecutiva

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 similar tower but with a small square structure attached to its side, also on a circular stone base. The scene is set against a clear blue sky and a calm ocean. The entire image 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

Assessment

Documento di Assessment Iniziale.
Definizione buyer persona principale su cui impostare la strategia di acquisizione lead. Analisi dei dati riguardanti le keywords e i mercati giusti sui quali puntare dentro ad Alibaba

2

Concorrenza e Volumi

Analisi dei dati riferiti alla categoria merceologica e individuazione dei punti di forza dell'azienda e dei prodotti rispetto alla concorrenza per la definizione della pagina prodotto

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

Apertura canale

Apertura della Membership Annuale con Alibaba, account marketplace con Setup degli accessi in ambiente live. Impostazione base homepage aziendale con materiale fornito. Impostazione base pagina Contact Us aziendale con form standard Alibaba

2

Catalogo Prodotti

Impostazione pagina prodotto con materiali specifici forniti dall'azienda, Inserimento primi 20 prodotti.

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 delle prime attività di Keyword adv effettuati dal team di progetto

PILOT
42 giorni

PILOT PLUS
42 giorni

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

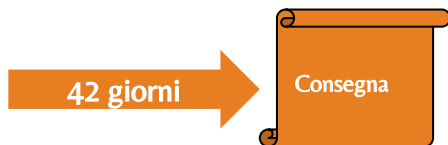
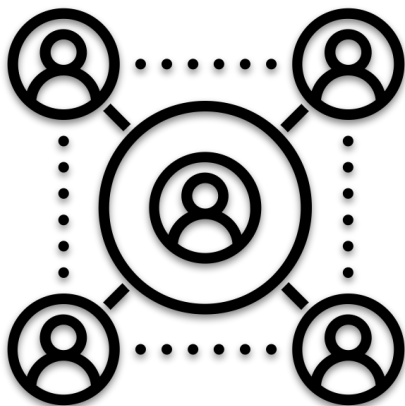
A tendere la piattaforma Guilds42 semplificherà il processo di Attraction, Selezione e valutazione candidati ottimizzando tempi e risorse rendendo più efficace e puntuale il processo. Il sistema è ottimo anche per Reskilling e/o Upskilling di personale dipendente dell’azienda stessa.

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 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

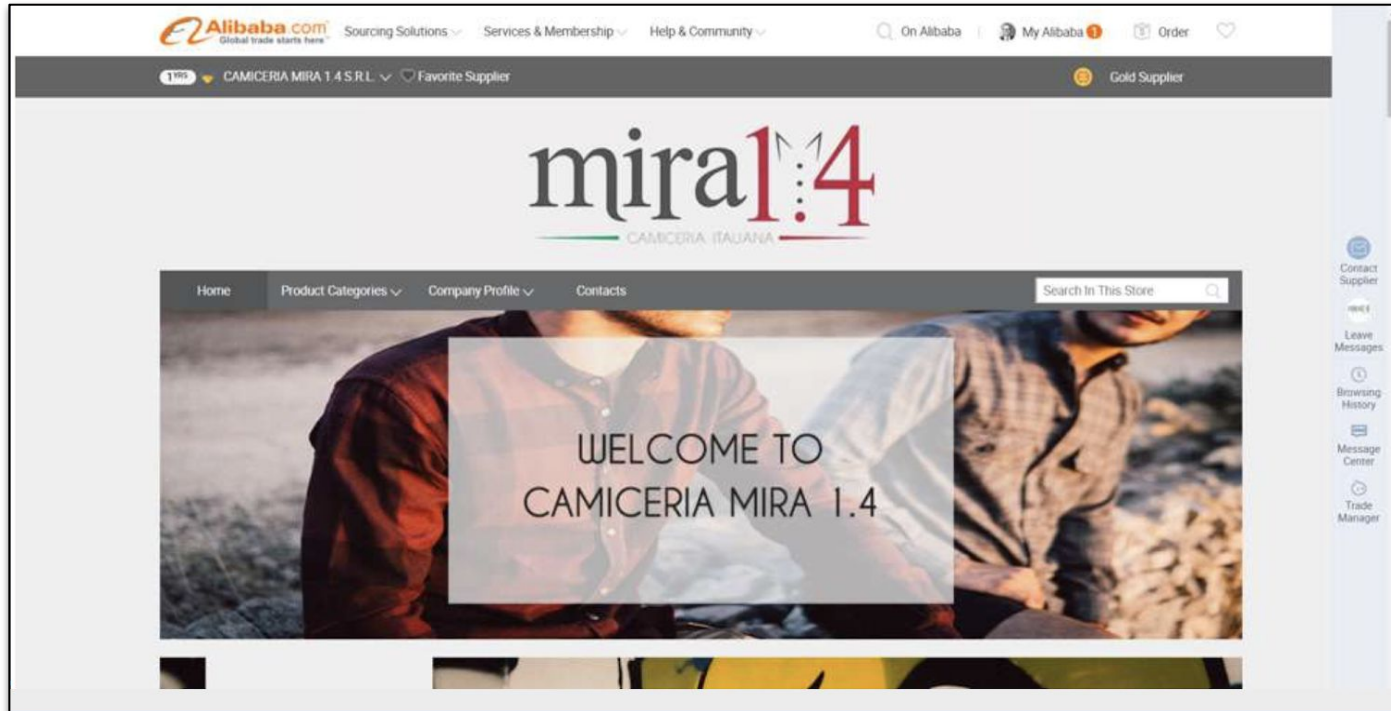
Guanxi controlla, garantisce e certifica qualità del lavoro. Offre inoltre per 3 mesi accesso gratuito a piattaforme/software utilizzate per il progetto con allineamento GDPR per la durata.

The background 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. The lighthouse on the right is a shorter, more complex structure with a lantern room and a small balcony. The scene is set against a blue sky and a calm ocean. The entire image is overlaid with a semi-transparent orange filter.

5. SOFTWARE STACK solo per MODELLO PILOT PLUS

Il Sito su ALIBABA

Al termine del primo Pilot di 42 giorni l'azienda Mecenate riceverà tutte le informazioni necessarie per poter decidere consapevolmente di aprire il proprio sito su Alibaba. Solo a quel punto, dopo averne valutato costi e benefici, e prima di attivare il Pilot PLUS dovrà attivare un contratto di Membership con la piattaforma. A quel punto si apre un sito B2B all'interno di Alibaba



Il sito B2B su Alibaba

Si gestiscono prodotti e servizi con un catalogo

Si possono creare prodotti personalizzati e fornire informazioni aggiuntive su certificazioni, capacità di produzione, proprietà intellettuale etc...

Home > Consumer Electronics > Accessories & Parts > Power Banks(7307) [Subscribe to Trade Alert](#)

North europe style sofa furniture, simple modern living room 3 seater sofa
New design sofa

US \$110.00-160.00 / Piece | 5 Pieces (Min. Order)

Color:

Wood: Cherry Mocha Wood Customizable

Customization Services:

- Supports private label on product (min order 100 pieces)
- Supports private label on packaging (min order 100 pieces)
- Supports whole package customized (min order 200 pieces)

Lead Time:

Quantity (Piece)	10-29	30-49	50-99	>=100
Est. Time (day)	7 days	2-4 weeks	4-6 weeks	Negotiable

Add to Compare Share

Il sito B2B su Alibaba

Il sito è l'elemento essenziale su Alibaba perchè il Mecenate entra in un mercato REQUEST FOR QUOTATION.

I buyer hanno a disposizione una bacheca per la gestione delle “richieste di preventivo”

Alibaba.com[®] Global trade starts here.[™] Request for Quotation English ▾ Buy Access to Quotes I'm A Buyer Forum Help

Categories ▾ man shirts My Searches ▾

Related Searches: men's jackets coats , shirts for men , shoes men , men t shirt , tuxedo shirts [More...](#)

Request for Quotation > All RFQ > "man shirts" >

Date Posted [Last 12 Hours](#) [Last 24 Hours](#) [Last 3 Days](#) [Last 7 Days](#) [7 Days Ago](#)

Categories [Apparel](#) > [Men's T-Shirts \(91\)](#) [Used Clothes \(16\)](#) [Military Uniforms \(2\)](#) [In-Stock Items \(2\)](#) [Training & Jogging Wear \(2\)](#) [More ▾](#)

All Languages ▾ Buyer's Location ▾ Quantity Required - Open RFQs Attachment Hottest RFQ [More ▾](#)

Best Match ↓ Most Recently ↓ 146 RFQ found < 1 / 8 >

Shirts Product Type and Men Gender Dress shirt men

Hi Im interested in your product,the details I need Size:M,colour:navy blue I look forward to your reply.

Date Posted: 8 hours before

Quantity Required
3000 Pieces

Purchaser

Il sito B2B su Alibaba

Il sistema favorisce la connessione tra buyer e seller

Rapporto diretto
con il buyer B2B

Traduzione
simultanea in 16
lingue

Comunicazione
tracciata nel
sistema

The screenshot displays the Alibaba.com B2B messaging interface. At the top, the header includes the Alibaba.com logo, the user's name 'My Alibaba', and navigation options like 'My Account', 'Help', and 'Trade Assurance'. The main interface is divided into three sections:

- Left Panel (Contacts):** A list of recent contacts including Lora Chou (Shenzhen DAXING Electronic Corp.), Bruce Lee (Shenzhen DAXING Electronic Corp.), Bingnan Mao (Hangzhou Alibaba Group Corp.), Paul (Hangzhou Alibaba Group Corp.), and Dawson Zhang (Hangzhou Alibaba Group Corp.).
- Center Panel (Conversation):** A chat window with Lora Chou. The local time is 21:00. The chat history shows an inquiry from ID: 10002434014 at 09:40. The inquiry text is: "DW style stainless steel back quartz nylon band wrist watches men with custom logo. 200 Pieces needed". The buyer asks: "Hello, This is Lucas! Can you pls send me the 3d model of this watch? Can I have the sample? Look forward your answer, thanks!". Attachments include "DW style.jpg", "watch1.png", "watch2.png", and "Price.pdf". A new message from the buyer says: "Hello! This is our product category with price."
- Right Panel (Conversation Information):** A sidebar showing details for the contact Lora Chou, Sales Manager at Shenzhen DAXING Electronic Corp. It includes an "Add to Contacts" button and a "View More" link. Below this, there are tabs for "Inquiries", "Quotations", and "Orders". The "Inquiries" tab is active, showing the same inquiry details as the center panel.

La HOME PAGE su Alibaba

Un sistema pensato per far trovare la tua categoria di offerte

The image shows the Alibaba.com homepage with several callout boxes highlighting key features:

- Categories**: Points to the 'Categories' dropdown menu in the top navigation bar.
- Ricerca per prodotto o fornitore**: Points to the search bar with the placeholder text 'What are you looking for...'. A 'NEW' badge is visible above the search button.
- Area Riservata**: Points to the 'Sign In / Join Free' button in the top right corner.
- MY MARKETS**: Points to the left-hand navigation menu listing various product categories.

The main content area features a large banner titled 'Popular in 2020' with the text 'View trending products from featured suppliers' and a 'Source now' button. To the right, there are three product category cards: 'Consumer electronics', 'Computer Hardware', and 'Chargers', each with a 'Source now' button and a product image. Below these are 'Earphones & Headphones' with another 'Source now' button and product image.

Keyword Advertising su Alibaba

POSIZIONE OTTIMA

Ottieni la posizione migliore sia nel sito che nell'app mobile

TARGET PERFETTO

La presenza del tuo business è garantita se cercano i tuoi prodotti

PAY PER CLICK

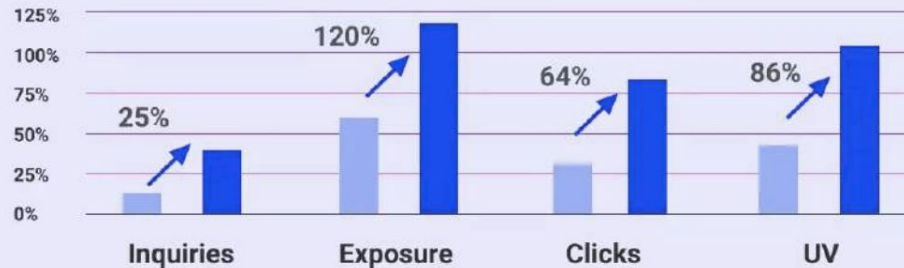
Paghi solamente quando un buyer sceglie di cliccare sul tuo prodotto

CONTROLLO

Imposti e controlli il budget che desideri secondo le necessità

Keyword Advertising Performance

[LEARN MORE](#)



Gold supplier without Keyword Advertising

Gold supplier with Keyword Advertising

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. The lighthouse on the right is a shorter, more complex structure with a lantern room and a small balcony. The scene is set against a clear blue sky and a calm ocean. The entire image is overlaid with a semi-transparent orange filter.

6. TRANSPARENCY PRICING E SCALABILITY

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

Guanxi
Digital Strategy Consulting



www.guanxi.it | info@guanxi.it

1

Strumenti di lavoro

Tutti gli strumenti di lavoro che utilizzerà il gruppo di Lavoro nel Pilot 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

KEYWORD ADV SOLO su richiesta

E' possibile per l'azienda Mecenate 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) . Pre carica minima di 1000 \$ per budget PPC (keyword advertising all'interno della piattaforma - a consumo)

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



www.guanxi.it | info@guanxi.it

- 1** **Costo per PILOT** **Costo per PILOT PLUS***
2.500 Euro 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>
- Alibaba Membership Annuale***
BASIC: 1.399 \$
5 prodotti in vetrina
- STANDARD: 2.999 \$
12 prodotti in vetrina
- PREMIUM: 5.999 \$
28 prodotti in vetrina

*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