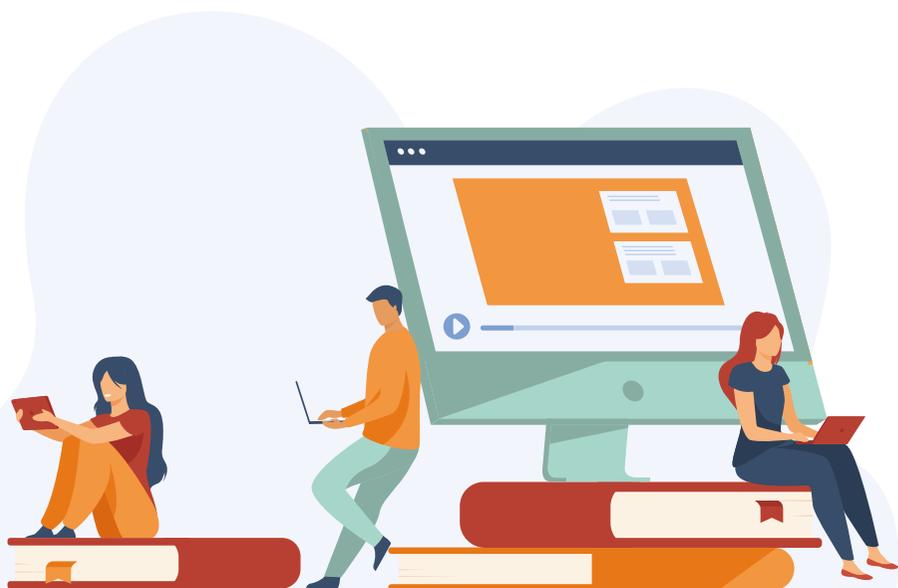




# Bottega di Talent Acquisition

Come attrarre **talenti** attraverso la **digitalizzazione**





## Forma42 in Pillole

### Cos'è?

Un insieme di **Laboratori** per lo sviluppo di **progetti digitali**, pensato appositamente per le **aziende** del mondo della **formazione** e delle **politiche attive del lavoro**.

### Perchè dovresti scegliere Forma42?

La Digital Transformation è una priorità globale, ma nella maggior parte dei casi i programmi sono generici, costano molto e hanno ROI incerti o negativi.

**Forma42** opera **esclusivamente** nel **mercato** della **formazione** e dei **servizi per il lavoro**, offrendo competenze operative specifiche per il settore.



## Come operiamo?

Forma42 fa parte del progetto **Guilds42** che, attraverso la sua **Academy online**, forma alle **competenze digitali** migliaia di talenti, **certificando gratuitamente** i risultati raggiunti.

Dopo aver ottenuto le certificazioni, i talenti si candidano per entrare nelle **Botteghe**, Laboratori dove si misurano su progetti di **aziende clienti**, con la supervisione di un *Chief Digital Officer* esperto.

**I nuovi professionisti del digitale crescono in Bottega,**  
e potrebbero mettere le loro competenze  
al servizio della tua azienda!



## Forma42 in Pillole

### Da dove nasce il modello operativo?

Forma42 funziona sul modello rinascimentale delle **Gilde fiorentine**. Nel 1400 un **Mecenate** (Lorenzo de Medici), commissionava delle opere a un **Artista** (Leonardo Da Vinci) che le sviluppava in una **Bottega**, affiancato da dei **Garzoni**.

| **Forma42 applica lo stesso modello nel ventunesimo secolo.**

Le **aziende** (I Mecenati) richiedono “**opere**” di trasformazione digitale ai **Chief Digital Officer** (Artisti), i quali sviluppano **progetti** costruiti sulle loro esigenze in “**Botteghe operative**”, contando sull’**aiuto di Garzoni** (talenti del mondo digitale, con certificazioni come quelle di Google, HubSpot, Microsoft e LinkedIn).



## A chi si rivolge **Forma 42?**



1 Studi professionali che offrono servizi per il lavoro



4 Società di consulenza e formazione manageriale



2 Società di ricerca e selezione del personale



5 Centri di formazione professionale



3 Società che offrono servizi formativi anche finanziati



6 Agenzie per il lavoro



## Le nuove Botteghe digitali

**Forma42** guida le aziende clienti nel loro “primo miglio” della trasformazione digitale



## Il primo miglio

### Prepararsi:

- Molte società di formazione e di servizi per il lavoro sono in una **fase esplorativa** del **mondo digital**
- Per loro, Forma42 ha creato dei piccoli **progetti-pilota**, realizzati in **Bottega**, della durata di **42 giorni**, per capire insieme la strada da intraprendere per lo sviluppo di un **progetto digital**
- Partecipare significa **“prepararsi”**, **prima del lancio** effettivo nella trasformazione digitale

### Adatto a:

- Chi non ha ancora piena consapevolezza delle opportunità del digitale e vuole **“toccare con mano”**
- Chi **non ha persone interne** all'azienda in grado di portare avanti un progetto di digital transformation
- Chi non ha ancora lanciato attività digitali ma è **curioso** di sapere quali **competenze** serviranno
- Chi ha un progetto in mente, ma vuole prima **“conoscere” mercato e concorrenti**



## Come funziona **Forma42?**

### **Il team di lavoro**

I Garzoni si candidano alla Bottega. Vengono selezionati su base meritocratica dall'Artista che gestirà il progetto per l'Azienda Mecenate

### **Modalità di lavoro**

I progetti sono costruiti su sprint settimanali. È previsto un confronto costante con l'azienda

### **Knowledge base**

Le Botteghe sono repository di conoscenze. Le riunioni sono registrate e, assieme ai documenti, a disposizione dell'Azienda Mecenate

### **Acquisizione di talenti**

L'azienda potrà accedere ai profili dei Garzoni, avendo una panoramica completa sulle loro competenze

### **42 giorni di Bottega**

In sei settimane, Forma42 guida l'azienda nel suo "primo miglio", per aiutarla a capire cosa fare e come farlo in tema di digital transformation





# Talent Acquisition con Forma42

La Bottega di **Talent Acquisition** è adatta per aziende B2B, con processi di vendita tradizionali, che vogliono esplorare le opportunità di acquisizione e gestione di nuovi clienti tramite il digitale.





# Le fasi del Laboratorio per un'Azienda Mecenate

---





# 42 giorni

## Milestones metodologie e consegne

Le **Aziende Mecenate** avranno un percorso chiaro su ciò che avverrà nelle **6 settimane di Laboratorio**, **cosa** verrà consegnato e in quali **tempi**.





# Project breakdown

---





## Assessment

### Dettaglio e Milestones Prime 4 settimane

#### È la fase iniziale del progetto.

Verranno studiati i **competitor** (anche su base locale e regionale) dell'Azienda Mecenate e verrà identificata la «**customer persona**», ossia il suo target di riferimento principale.

Si studierà poi il «**Job To Be Done**» di quest'ultima, definendo quali sono i **problemi** dei potenziali nuovi clienti e le loro soluzioni.

Questa prima fase di studio è fondamentale per la seconda fase.

1. Compilazione Brief Mecenate  
2. Raccolta requisiti di progetto e principali concorrenti
3. Definizione processi To-Be (Inbound e Outbound)
4. Identificazione dei Key Performance Indicators (KPI)
5. Definizione segmenti di analisi
6. Studio Attrattive potenziali azienda e analisi
7. Studio problematiche da governare
8. Primi documenti di Governance
9. Identificazione di JOB Seekers experience

# Strategy

## Dettaglio e Milestones Settimane 5 e 6

Come ogni business, anche quelli della **formazione**, della **formazione finanziata** o dei **servizi per il lavoro** hanno bisogno di **clienti**.

In questa seconda fase si definirà la migliore **strategia** per l'acquisizione di **nuovi clienti** in target, e inizierà una parte di pratica, con lo scopo di **formare i dipendenti** dell'azienda allo svolgimento della **lead generation**.

Sarà poi affiancato un lavoro di creazione di una **landing page** e form di iscrizione, in vista di un **webinar** rivolto alla «customer persona», nel quale si proporranno i servizi e la value proposition dell'azienda.



1. Impostazione tracking, obiettivi, attivatori eventi
2. Verifica sistema di tracciamento canalizzazione flusso obiettivo
3. Studio dei dati sul traffico proveniente da Job Posting
4. Analisi treemap per individuare i canali migliori
5. Sviluppo Dashboard e Impostazione connettori
6. Scelta strategica di impostazioni contenuti
7. Studio dei canali e dei costi di acquisizione
8. Claim Company Page e Settaggio iniziale
9. Creazione della pagina aziendale con estensione su Facebook, Twitter e Instagram
10. Demo per dimostrazione pratica al cliente - OUTPUT

SAL 3 presentato al cliente →

Alla fine della sesta settimana verranno consegnati i materiali di lavoro

## **Vuoi affidare a noi la fase esecutiva?**

**ADD ON a richiesta, con costo aggiuntivo**

L'avvento di **internet** ha cambiato completamente il processo di **ricerca lavoro** e **selezione candidati**.

Tenendo conto di queste trasformazioni, verranno ottimizzati i contenuti in base alla customer persona trovata e al relativo **Job To Be Done**.

La fase di **Attraction** ha l'obiettivo di indirizzare gli **utenti a candidarsi** per le posizioni offerte, con l'obiettivo rendere più **efficace** il processo.



1. Job Posting activities & Development
2. Proposta della struttura ottimale in funzione dei touch point concordati
3. Ottimizzazione contenuti in funzione di Customer persona e JTBD
4. Descrizione annunci lavoro avere candidati con i requisiti ricercati
5. Definizione workflow di follow - up e responsiveness
6. Demo per dimostrazione pratica al cliente - OUTPUT
7. Consegna materiali in formato pdf al cliente - OUTPUT
8. Linkedin/Indeed Guidelines per Dipendenti e Processi

**Durata:** altre 6 settimane





## Cosa ricevono le Aziende Mecenati?

---

3





# Cosa ricevono le Aziende Mecenati al termine dei 42 Giorni

(a un prezzo più **conveniente** rispetto al mercato!)

## 1. Materiali di lavoro

- Documento di Assessment Iniziale;
- Analisi posizionamento canali aziendali e concorrenti (3 segnalati da azienda + 3 emersi da analisi);
- Criticità e soluzioni iniziali;
- Report sulla/e Customer Persona individuate e sul Job To Be Done;
- Fornitura di 20 potenziali clienti;
- Dashboard che traccia il tasso di conversione

## 2. Obiettivi e tempi esecuzione progetto

Fornitura di un Gantt per ogni livello di progetto, con KPI target e attuali per ogni fase

## 3. Report finali

Consegna report sulle Customer Persona e JOB Seekers experience individuate. Presentazione con il processo di implementazione del processo proposto

PILOT 42 giorni →

## 1. Materiale Campagne

- Landing Page;
- Workflow;
- Articoli testuali;
- Presentazione con il processo di implementazione del progetto proposto

## 2. Demo/Test

Su INDEED è possibile mostrare Company page, workflow, articoli testuali, recensioni... Durante la presentazione gli studenti apriranno per mostrare ai clienti). Impostato Account demo per dimostrazione

## 3. Add-ons AB Testing

Su richiesta del cliente, e anticipando il budget Advertising necessario al garante e gestore ADMIN account pubblicitari, è possibile ricevere, in fase di presentazione, i risultati dei primi AB Testing effettuati dal team di progetto

PILOT PLUS + 42 giorni



## Cosa può fare l'Azienda Mecenate al termine delle 6+6 settimane?

- 1** **Selezionare e assumere Garzoni**  
Valutare, selezionare e assumere direttamente un o più membri del team per fase esecutiva
- 2** **Passare il progetto alla propria agenzia**  
Trasmettere 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 affittare, per un periodo limitato e con brief specifico, un team certificato con le competenze richieste per lo sviluppo
- 4** **Accedere ad una nuova Bottega**  
Esistono 6 tipologie di Laboratori, spesso collegati e/o consecutivi. Ad esempio, terminato "Lead generation" può esser utile sviluppare "CRM & Sales"
- 5** **Proseguire con Guanxi o Enzima12**  
Contrattualizzare con le società del gruppo Guanxi o Enzima12 per il proseguimento delle attività del gruppo di lavoro, che verranno garantite e supervisionate da Artisti dedicati



# Team e Operatività

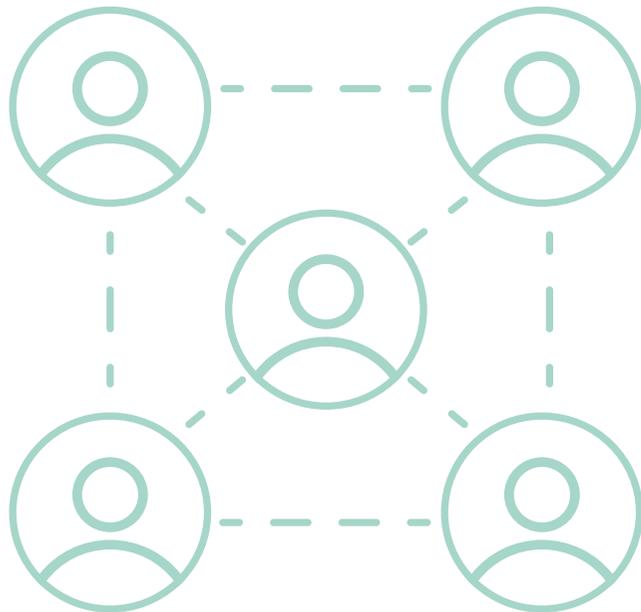
---





## 42 giorni in Bottega Il Team Assegnato

Le **aziende** avranno a disposizione  
**i migliori talenti** del mondo digitale



Il **Team Assegnato** è composto da:

**1. Tutor e PM Progetto**

Chief Digital Officer (CDO) certificato Guanxi coordina il gruppo di lavoro, ed è affiancato da un professionista con profonda conoscenza del mercato e del business della formazione, della formazione finanziata e dei servizi per il lavoro

**2. Garzoni**

Tra le 4 e le 5 risorse, certificati, selezionati sulla base di una graduatoria meritocratica

**3. 6 settimane di lavoro - format prestabilito**

Il gruppo opera da remoto, attraverso la piattaforma di collaborazione Slack, seguendo metodologie e consegne definite. 2 call a settimana per allineamento con il Tutor. Consigliata la partecipazione di un referente aziendale

**4. Garante**

Guanxi ed Enzima12 controllano, garantiscono e certificano, ognuno per la propria area di competenza, la qualità del lavoro. Guanxi Offre inoltre per 3 mesi accesso gratuito a piattaforme/software utilizzate per il progetto con allineamento GDPR





## Accesso al vivaio

# Le aziende potranno visionare **i profili dei Garzoni** per attività di recruitment



### Hard Skills

La Dashboard personale dei Garzoni attesta il loro percorso formativo



### General Ranking

Le aziende avranno accesso a una classifica generale in cui appariranno tutti i Garzoni che hanno operato in Guilds42



### Soft Skills

La Dashboard attesta e certifica anche le soft skills



### Ranking per Topic

Le aziende potranno ottimizzare le proprie ricerche su competenze specifiche



### Certificazioni

Per accedere alla fase “Bottega” i Garzoni superano un percorso di certificazione specifico. Le aziende avranno accesso ai punteggi e comportamenti



### Recruitment vs Fantacalcio

La piattaforma Guilds42 semplificherà il processo di attraction, selezione e valutazione candidati. Il sistema è ottimo anche per reskilling e/o upskilling di personale dipendente dell'azienda stessa



## Software Stack solo per PILOT PLUS

---

5





## Corsi disponibili



**Building your Employer Brand on Indeed**

 Talent & Governance

Course delivered in English  
Lessons: 13  
Level: **Beginners**  
Access: Free Online Course (Audit)

[VAI AL CORSO >](#)



**The Science of Talent Attraction**

 Talent & Governance

Course delivered in English  
Lessons: 6  
Level: **Beginners**  
Access: Free Online Course (Audit)

[VAI AL CORSO >](#)



**Introduction to the Candidate Experience**

 Talent & Governance

Course delivered in English  
Lessons: 7  
Level: **Beginners**  
Access: Free Online Course (Audit)

[VAI AL CORSO >](#)



**Become a Customer Service Specialist**

 Talent & Governance

Course delivered in English  
Lessons: 12  
Level: **Beginners**  
Access: Free Online Course (Audit)

[VAI AL CORSO >](#)



**Digital marketing specialist - LinkedIn Jobs**

 Talent & Governance

Course delivered in English  
Lessons: 12  
Level: **Beginners**  
Access: Free Online Course (Audit)

[VAI AL CORSO >](#)



**LinkedIn cos'è e come funziona?**

 Talent & Governance

Corso erogato in lingua Italiana  
Moduli: 8  
Livello: **Principiante**  
Accesso: Gratuito

[VAI AL CORSO >](#)



**LinkedIn per Business**

 Talent & Governance

Corso erogato in lingua Italiana  
Moduli: 12  
Livello: **Avanzato**  
Accesso: Gratuito

[VAI AL CORSO >](#)



# Transparency pricing e scalability

---

5



## Cosa deve sapere l'Azienda Mecenate prima di acquistare un progetto

- 1 Strumenti di lavoro**  
Tutti gli strumenti di lavoro sono di proprietà e responsabilità di Guanxi
- 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 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
- 4 A/B Testing SOLO su richiesta**  
Testing effettuati dal team di progetto, su esplicita richiesta scritta del cliente, e anticipando il budget Advertising necessario
- 5 Consegna progetto**  
La consegna del Progetto avverrà con l'ultimo SAL al termine delle 6 settimane dall'inizio lavori

## Condizioni economiche

### **Costo per PILOT**

2.500 Euro

### **Costo per PILOT PLUS\***

2.500 Euro

---

### **Termini fatturazione**

100% prima della partenza del PILOT,  
pagamento vista fattura

---

### **Finanziabilità**

Progetto finanziabile attraverso strumenti di  
finanza agevolata e di finanza per la formazione

---

\*attivabile su richiesta al termine del PILOT 1



**Guanxi Srl**  
P.IVA 10366830015



**Enzima12 Srl**  
P.IVA 11686400968

