

Ebook gratuito

GUIDA ALL'ECCELLENZA FISCALE PER IL TUO STUDIO PROFESSIONALE

Massimizza l'efficienza e fai crescere il fatturato con assistenza fiscale e 730

E-book aggiornato al 02/04/2024



Autore: **Centro Studi CGN**

FISCO [7]

Sommario

1. Migliorare l'organizzazione dello studio per incrementare l'efficienza e ridurre i costi	4
1.1 Hai mai pensato di proporti come collaboratore ai tuoi colleghi o agli studi vicini?	6
1.2 Hai mai pensato di assumere un collaboratore straniero o uno studente durante il periodo della campagna fiscale, che ti aiuti a raggiungere la clientela straniera?	7
1.3 Hai mai pensato di aprire un ufficio incaricato Caf CGN su strada sfruttando alcuni locali a disposizione nel tuo comune?	10
2. Incrementare i ricavi e acquisire nuovi clienti	12
2.1 Hai mai pensato di offrire il servizio ISEE per incrementare il tuo business di studio?	14
2.2 Hai mai pensato di proporre alle tue aziende clienti, alle quali offri già il servizio paghe, anche l'assistenza fiscale interna?	17
2.3 Hai mai pensato a quali enti potresti proporre una convenzione per lo svolgimento dell'assistenza fiscale?	19
2.4 Hai mai pensato di sponsorizzare un'associazione sportiva, ricavandone nuovi possibili clienti?	20
3. Gestire le relazioni e valorizzare l'immagine dello studio	22
3.1 Hai mai pensato di sfruttare i social media per promuovere il tuo studio?	23

Abbiamo creato questo ebook con l'obiettivo di fornire ai professionisti un **supporto valido e concreto** con suggerimenti e casi pratici per gestire, **organizzare e promuovere al meglio lo studio**.

L'obiettivo è quello di dare un aiuto operativo su come realizzare un'efficace attività di marketing per il proprio studio, seguendo e prendendo come spunto dei casi di successo di altri colleghi professionisti.

I casi e gli approfondimenti presenti in questo ebook sono stati suddivisi in tre macroaree che fanno riferimento ad altrettanti obiettivi di marketing che il professionista si prefigge per lo studio.

In particolare, ci siamo concentrati su come:

1. Migliorare l'organizzazione dello studio per incrementare l'efficienza e ridurre i costi

2. Acquisire nuovi clienti

3. Gestire le relazioni e valorizzare l'immagine di studio

All'interno di ciascuna sezione tematica si trovano riepilogati dei casi pratici di successo a cui ispirarsi per realizzare concretamente gli obiettivi prefissati.

Per ciascun caso pratico sono indicati **anche specifici strumenti e materiali da utilizzare**, che CGN offre gratuitamente ai professionisti che si associano al network CGN rendendoli disponibili all'interno dell'Area Marketing nella Piattaforma CGN.

Ti invitiamo a leggerlo e a cogliere gli spunti e i casi pratici che i colleghi hanno messo a disposizione di tutti gli esperti del proprio settore, nell'ottica di condivisione delle esperienze e delle opportunità di crescita.

 *Ci piace pensare a questo documento come ad un punto di partenza.*

Se desideri condividere la tua esperienza e raccontare un caso di successo di cui sei protagonista saremo lieti di raccogliere la tua testimonianza e includerla nella prossima edizione dell'ebook.

La riproduzione anche parziale dei contenuti di questo ebook è vietata. I nomi utilizzati sono di pura fantasia.

Ebook realizzato dalla redazione di Fisco7 con la collaborazione del Gruppo Servizi CGN.

1. Migliorare l'organizzazione dello studio per incrementare l'efficienza e ridurre i costi

Uno dei primi obiettivi che solitamente si pone uno studio professionale, soprattutto in un momento storico come questo, è la riduzione dei costi.

Ridurre i costi però non significa fare dei tagli in termini di personale, servizi offerti, struttura ecc., ma vuol dire organizzare lo studio in modo efficiente, gestire al meglio le risorse (umane e non) e sfruttare in modo adeguato le occasioni che si presentano.

Ma quali sono le aree in cui agire per migliorare l'efficienza organizzativa dello studio e di conseguenza incrementare il business?

- Relazioni con i colleghi professionisti
- Gestione del rapporto con i clienti attuali e potenziali
- Apertura e approccio positivo nel problem solving
- Valore aggiunto nei servizi offerti al cliente
- Cogliere le opportunità che si presentano

Di seguito, riportiamo una **selezione esemplificativa di casi di successo** di professionisti che hanno messo in pratica azioni particolarmente efficaci e facilmente replicabili per raggiungere l'obiettivo di migliorare l'organizzazione dello studio per incrementare l'efficienza e ridurre i costi.

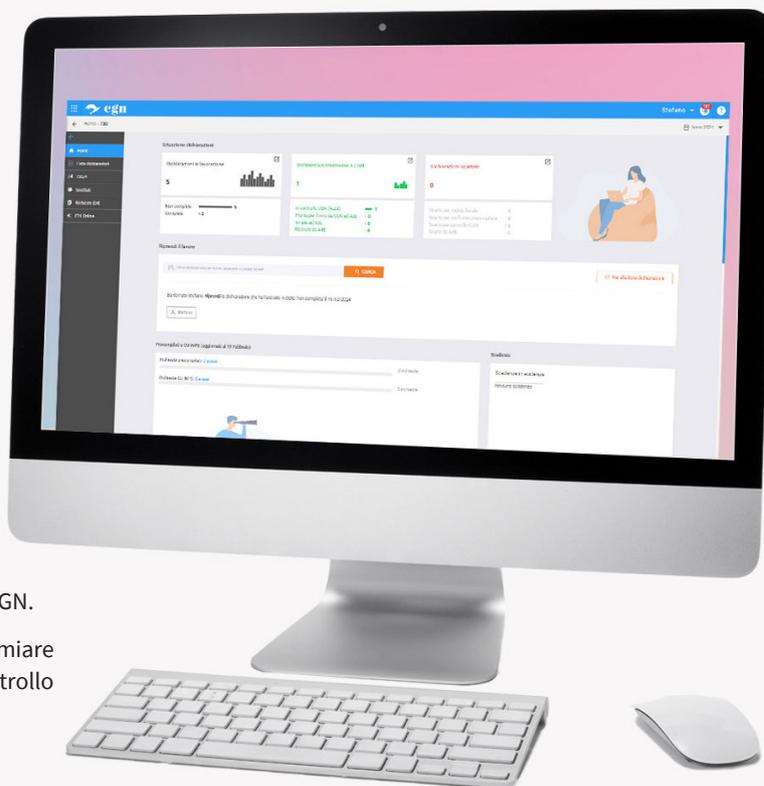
Hai già provato il nostro software 730 online?

Semplice, gratuito e a prova di errore!

Ottimizza l'efficienza operativa dello studio con il software online 730 CGN.

Grazie alle numerose funzionalità automatizzate, permette di risparmiare tempo nella compilazione dei dichiarativi e avere sempre un doppio controllo sugli errori, grazie al confronto con il precompilato e le verifiche audit.

www.cgn.it/730



Scopri i vantaggi del software 730 CGN



Comodità

Puoi allegare tutti i documenti necessari direttamente all'interno della pratica, evitando la necessità di dover gestire carta fisica. Inoltre, la conservazione sostitutiva gratuita ti permette di archiviare in modo sicuro e conforme tutti i tuoi documenti digitali, evitando di doverli conservare fisicamente.



Precompilato

Grazie alla funzionalità di importazione e confronto dati con il precompilato, risparmi tempo ed eviti errori fastidiosi. Il software 730 ti consente di sincronizzare automaticamente i dati precompilati con la tua pratica, semplificando notevolmente il processo.



Compilazione guidata

Il nostro software ti guida passo dopo passo attraverso il processo, assicurandoti di non tralasciare nulla di importante. La compilazione guidata ti permette di risparmiare tempo ed energia, garantendo che la tua dichiarazione sia completa e accurata.



Calcolo in tempo reale

Grazie al calcolo in tempo reale, puoi vedere i risultati d'imposta in modo immediato mentre inserisci i dati. Questo ti permette di valutare immediatamente possibili errori di compilazione ed apportare le correzioni in tempo reale.



Doppio controllo

Grazie al doppio controllo, il software confronta i dati con il precompilato per individuare discrepanze e viene effettuata una verifica audit per evitare errori e di conseguenza sanzioni dall'amministrazione finanziaria.



Assistenza

Offriamo assistenza telefonica e telematica sempre disponibile. Se hai domande o hai bisogno di aiuto, il nostro team di supporto è pronto ad assisterti in ogni momento e risolvere eventuali dubbi che potresti avere.

www.cgn.it/730

1.1 Hai mai pensato di proporti come collaboratore ai tuoi colleghi o agli studi vicini?

IL CASO DI SUCCESSO

Alcuni studi di professionisti sono maggiormente orientati alla consulenza e non offrono i servizi tipici del Caf, come pratiche 730, ISEE, ecc. In questi casi però, succede spesso che i clienti abbiano comunque bisogno di rivolgersi a qualcuno di fiducia per le suddette pratiche di assistenza fiscale, richiedendo così una consulenza al professionista per consigli e indicazioni.

 *Creare una relazione con questa tipologia di studi significa entrare in contatto con nuovi clienti che si rivolgeranno a voi perché indirizzati da qualcuno di fiducia. Questo significa che sarà più semplice proporre, successivamente, anche eventuali altri servizi.*

Il professionista che ha ispirato questo caso ha creato una collaborazione con uno studio situato nella stessa città che non elabora le pratiche 730 per i propri clienti: il professionista gestisce quindi per conto di tale studio le dichiarazioni dei clienti interessati al servizio e le restituisce elaborate.

Nel primo anno di prova di questa iniziativa aveva preventivato circa 5/10 dichiarazioni e invece **ne ha trasmesse più di 80!**

Vantaggi per lo Studio:

- Miglioramento e consolidamento delle relazioni con i propri colleghi
- Ottimizzazione dei costi di gestione dello studio
- Aumento di fatturato
- Meno contribuenti in studio significa riduzione del tempo dedicato alle fasi di accoglienza

PIANO OPERATIVO

1. Individuare gli studi o i colleghi che potrebbero essere interessati alla collaborazione.
2. Definire il proprio compenso/percentuale sulla singola dichiarazione elaborata per conto di un altro collega.
3. Concordare la gestione della collaborazione: modalità di invio dei documenti, tempistiche (entro quando ricevere i documenti, etc.).

Materiali presenti nell'area marketing di CGN a disposizione dei professionisti:

- Volantino Prenota Dichiarazione 730/2024
- Modulo Informazioni preliminari 730/2024 prima di elaborare la dichiarazione
- Modulo Documenti per la compilazione 730/2024 per rilasciare una ricevuta al cliente su quanto fornito

1.2 Hai mai pensato di assumere un collaboratore straniero o uno studente durante il periodo della campagna fiscale, che ti aiuti a raggiungere la clientela straniera?

IL CASO DI SUCCESSO

Oggi nelle città la percentuale di lavoratori stranieri che vivono in Italia è elevata: nel 2022 il numero di occupati stranieri era di 2,4 milioni, il 10,3% del totale dei lavoratori¹.

Spesso però nascono delle incomprensioni quando si parla di argomenti tecnici come il 730 e dei relativi documenti necessari per la sua elaborazione, a causa della presenza di barriere linguistiche.

Superare questo ostacolo si traduce in un vantaggio concreto: fidelizzare i clienti stranieri ed acquisire la loro fiducia genera un passaparola positivo, dando così la possibilità al professionista di espandere il numero di clienti.

Nei casi in cui il commercialista o i suoi collaboratori sono stati in grado di sfruttare la conoscenza di una lingua straniera per garantire un servizio ulteriore ed una semplificazione nello svolgimento delle pratiche, i clienti stranieri si sono dimostrati propensi a consigliare i servizi anche ad amici e parenti.

Un'ulteriore idea proviene da un commercialista che, per il periodo della campagna fiscale, ha assunto un laureando in lingue interessato a svolgere un tirocinio formativo, traendo profitto dalle sue abilità linguistiche per pubblicizzare il servizio 730 in lingua. Questa iniziativa ha favorito le relazioni con i clienti che già si affidavano allo studio ed ha aperto anche nuovi rapporti con clienti interessati al servizio; molti di questi hanno poi richiesto supporto allo studio per l'elaborazione di altre pratiche.

¹ Fonte: "Gli stranieri nel mercato del lavoro in Italia", XIII Rapporto del Ministero del Lavoro.

💡 *La conoscenza di una o più lingue straniere rappresenta quindi una risorsa e un'opportunità!*

Vantaggi per lo Studio:

- Aumento di fatturato
- Nuovi potenziali clienti che una volta fidelizzati tendono a coinvolgere la propria comunità
- Vantaggio competitivo e distintivo rispetto ad eventuali concorrenti, grazie all'offerta di un servizio unico in termini di personalizzazione
- Opportunità di introdurre nuovi servizi quali colf e badanti, locazioni, patronato (es. per tutte le pratiche relative all'immigrazione), etc.

PIANO OPERATIVO

1. Individuare la nazionalità più diffusa nella propria area di azione o quella con cui si può avere più facilmente accesso, perché si conosce la lingua o si ha un collaboratore proveniente da quel Paese.
2. Trovare un collaboratore madrelingua o che stia studiando la lingua e la cultura del Paese di riferimento.
3. Far sapere ai potenziali clienti che si offre il servizio di assistenza fiscale "in lingua" riportando l'informazione su tutti i materiali promozionali dello studio.
4. Esporre le locandine promozionali multilingua disponibili all'interno dell'Area Marketing CGN.
5. Promuovere questo servizio ulteriore su tutti i materiali e mezzi di comunicazione dello studio: biglietti da visita, poster, locandine, volantini, social, sito web, etc.

Materiali presenti nell'area Marketing CGN a disposizione dei professionisti:

- Poster pubblicitari
- Volantino pubblicitario: Volantino promozionale 730 disponibile in 10 lingue diverse
- Modulo Prenota Dichiarazione 730 disponibile in 10 lingue diverse



Partecipa gratuitamente al nostro nuovo percorso

IL MODELLO 730/2024: novità, trasformazioni digitali e tutela dei dati

Il nostro **nuovo percorso Unoformat**, di due webinar gratuiti, dedicati al Modello 730/2024 si propone di raccogliere tutte le novità fiscali dell'anno in corso e di affrontare in modo pratico le **sfide legate alla compilazione** della dichiarazione.

Inoltre, a partire da quest'anno si propone un secondo webinar dedicato alla gestione digitale del Modello 730/2024.

4 Crediti DCEC e CDL per il percorso completo.

www.unoformat.it/730



I DUE WEBINAR

IL MODELLO 730/2024

Adempimenti, novità, compilazione

LA GESTIONE DIGITALE DEL MODELLO 730/2024 TRA ORGANIZZAZIONE DEL FLUSSO DI LAVORO E TUTELA DEI DATI PERSONALI

Automazione, intelligenza artificiale, pagamenti digitali

Scegli la data che preferisci a partire dal 13 marzo
e riserva il tuo posto

ISCRIVITI AL WEBINAR
www.unoformat.it/730



1.3 Hai mai pensato di aprire un ufficio incaricato Caf CGN su strada sfruttando alcuni locali a disposizione nel tuo comune?

IL CASO DI SUCCESSO

Il professionista che ha ispirato questo caso gestisce uno studio situato in un condominio in una strada laterale e si è reso conto di non avere la visibilità necessaria per promuovere lo studio e i servizi offerti.

Il professionista ha notato che nel comune in cui opera vi sono dei locali con vetrina su strada affittabili anche per breve periodo; ha pensato quindi di sfruttare la posizione favorevole e la grande visibilità di uno di questi locali prendendolo in affitto per sei mesi.

In questo modo ha potuto dedicare una risorsa all'attività in questo nuovo locale, adeguatamente adibito con tutti i materiali promozionali sul 730, e ad accogliere nuovi clienti che spesso passavano anche solo per chiedere informazioni ma che poi sono diventati clienti fissi dello studio.

Vantaggi per lo Studio:

- Aumento di fatturato e acquisizione di nuovi clienti
- Incremento della visibilità e della notorietà del proprio studio
- Opportunità di promuovere diversi servizi in base agli interessi e alle esigenze dei clienti interessati

PIANO OPERATIVO

1. Individuare uno spazio consono all'attività: un ufficio con vetrina su strada o altro spazio facilmente accessibile dalla strada; può essere anche un ufficio interno ma con vetrina o possibilità di affissione su strada.
2. Predisporre lo spazio in modo tale da poter accogliere persone di passaggio, basta una piccola sala d'attesa o una sorta di segreteria che accolga le persone in ingresso.
3. Dedicare almeno una persona all'accoglienza dei nuovi potenziali clienti, non una semplice segretaria, ma una persona che possa ottemperare già alle prime pratiche di natura informativa e fiscale: dare informazioni su prezzi e orari, fornire informazioni sui documenti necessari alla compilazione del 730, raccogliere la documentazione necessaria, etc.

4. L' Ufficio Autorizzato Caf CGN diventa così una prima occasione di contatto con il contribuente, che una volta fidelizzato potrà poi diventare cliente dello studio per tutte le diverse esigenze fiscali e di consulenza.

Materiali presenti nell'area Marketing CGN a disposizione dei professionisti:

- Volantini e poster pubblicitari
- Documenti relativi alla Dichiarazione 730: Scheda di prenotazione, Prenota Dichiarazione 730, Documenti per la compilazione

2. Incrementare i ricavi e acquisire nuovi clienti

Per intraprendere la strada di crescita dello studio e di conseguenza incrementare i ricavi, bisogna anche essere in grado di **cogliere le opportunità che offre il mercato** e sfruttare al meglio tutte le occasioni che possono portare dei benefici.

A volte gli studi sono talmente presi dal lavoro ordinario che faticano a individuare delle possibili occasioni di business che, con uno sforzo tutto sommato ridotto, possono portare risultati importanti e talvolta anche maggiori del previsto.

Anche CGN aiuta i suoi Professionisti ad incrementare il numero di clienti o a gestirli al meglio attraverso funzionalità specifiche.

Una delle iniziative da intraprendere sono le convenzioni da stipulare con aziende o associazioni, che in poco tempo coinvolgono un gran numero di persone che entrano in contatto con lo studio.

Per individuare gli enti a cui **proporre la stipula di una convenzione per l'erogazione di un servizio come il 730 o l'ISEE, bisogna valutare:**

- Il territorio in cui si opera
- La tipologia di aziende, enti e associazioni a cui ci si può proporre
- La gamma dei servizi offerti ai clienti dello studio i vantaggi e i mezzi di comunicazione da utilizzare affinché il messaggio sia chiaro e interessante
- La capacità di offrire gli strumenti e il supporto necessario affinché l'iniziativa abbia successo e possa essere riproposta anche ad altri come caso di successo le relazioni che ha il professionista e che potrebbe sfruttare.

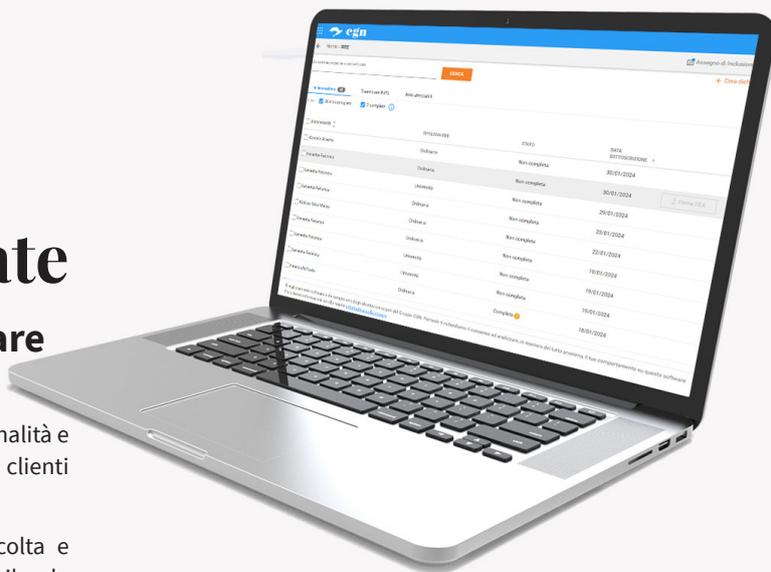
Di seguito riportiamo una selezione esemplificativa di casi di successo di professionisti, che hanno messo in pratica azioni particolarmente efficaci e facilmente replicabili per raggiungere l'obiettivo che si sono posti.

La soluzione per le pratiche ISEE e le prestazioni agevolate

100% online, gratuito e facile da utilizzare

ISEE CGN è il software online gratuito che grazie alle numerose funzionalità e vantaggi, permette di offrire un servizio completo e di valore ai propri clienti di studio.

La piattaforma semplice e intuitiva semplifica il processo di raccolta e presentazione delle DSU ed essendo online, è sempre accessibile da qualsiasi dispositivo con una connessione internet, consentendo la massima flessibilità nella gestione delle pratiche.



www.cgn.it/isee

Scopri i vantaggi del software ISEE CGN



Gestione completa

Grazie al software ISEE CGN, puoi gestire con facilità le richieste di Assegno Unico Universale e Reddito/Pensione di Cittadinanza per i tuoi clienti, garantendo loro un accesso agevolato a queste importanti prestazioni.



Compilazione guidata DSU

Il software offre una compilazione guidata della DSU online, semplificando il processo di raccolta dei dati e consentendo l'invio diretto all'INPS. Ricevi immediatamente il protocollo INPS, assicurando un servizio rapido e senza intoppi.



Espandi il tuo business

Questa funzione ti permette di verificare i potenziali benefici economici per i tuoi clienti e utilizzare un simulatore di calcolo per pianificare al meglio le loro richieste di prestazioni agevolate.



Firma Elettronica Avanzata

La Firma Elettronica Avanzata garantisce una digitalizzazione dei processi e una maggiore protezione dei dati. Inoltre, permette la conservazione gratuita degli allegati in conformità alle normative vigenti.



Assistenza

La nostra assistenza telefonica e telematica è sempre disponibile a supportarti nella gestione del software e rispondere a dubbi o domande.



Dossier e materiali marketing

Il nostro impegno per semplificare il tuo lavoro va oltre il software. Mettiamo a tua disposizione un elenco di dossier, documenti necessari e materiali di marketing gratuiti, fornendo ulteriore supporto per la tua attività.

www.cgn.it/isee

2.1 Hai mai pensato di offrire il servizio ISEE per incrementare il tuo business di studio?

Per intraprendere la strada di crescita dello studio e di conseguenza incrementare i ricavi, bisogna anche essere in grado di cogliere le opportunità che offre il mercato e sfruttare al meglio tutte le occasioni che possono portare dei benefici. Una di queste è rappresentata dal servizio ISEE.

Per il professionista l'ISEE:

- È un'opportunità per farsi conoscere sul territorio, creare nuove relazioni e opportunità
- Permette di fidelizzare i clienti con un servizio di consulenza a zero responsabilità, che è totalmente in capo al dichiarante che sottoscrive la dichiarazione;
- Prevede una retrocessione economica da parte di CGN.

Sfrutta le funzioni del software ISEE ONLINE per anticipare i bisogni del tuo cliente ed offrirgli una consulenza completa

CGN aiuta i suoi Professionisti e fornisce strumenti e funzioni puntuali per poter gestire al meglio lo studio e offrire ampia consulenza ai propri clienti.

1. Espandi il tuo Business:

- Grazie alle nuove funzioni **Cerca potenziali Assegni Unici da ISEE** e **Cerca potenziali ISEE e Assegni Unici da 730** potrai inoltre individuare facilmente tra i tuoi clienti coloro che potranno beneficiare dell'Assegno Unico e/o richiedere l'ISEE, fornendo così loro una consulenza di valore;
- Utilizza la funzione **Scopri i clienti a cui rinnovare l'ISEE**, una vera e propria agenda che ti permette di organizzare gli appuntamenti e visionare le scadenze anticipando le richieste di rinnovo da parte dei tuoi clienti, partendo dalla lista delle tue precedenti dichiarazioni ISEE.

2. Richiedi i documenti ai tuoi clienti in modo pratico e veloce:

- Grazie alla funzione **Richiedi al cliente** potrai inviare un link dedicato dal quale i tuoi clienti potranno allegare, in modo sicuro e da remoto, tutta la documentazione necessaria alla presentazione della dichiarazione ISEE.

3. **Compila la dichiarazione ISEE in modo facile e veloce grazie a:**

- Software online che ti permette di lavorare da qualsiasi postazione;
- Protocollo INPS subito disponibile grazie alla trasmissione diretta della DSU all'INPS;
- Compilazione guidata e controllo puntuale degli errori per agevolarti nella compilazione;
- Assistenza a 360° con dossier pratici sempre consultabili.

4. **Fai firmare la dichiarazione in modo semplice e veloce:**

- CGN mette a tua disposizione la **FEA, firma elettronica avanzata**, che grazie alla generazione di un codice OTP permette di firmare gratuitamente la dichiarazione ISEE **anche da remoto**.

IL CASO DI SUCCESSO

Il professionista che ha ispirato questo caso elabora i 730 dei suoi clienti affidandosi al nostro software. Il suo obiettivo era quello di offrire un servizio di assistenza fiscale completo e di grande valore puntando ad incrementare i ricavi dello studio grazie a clienti sempre più fidelizzati.

Per fare questo ha deciso di puntare sull'ISEE, ma esporre dei volantini per promuovere il servizio offerto non era sufficiente. Inoltre, ricercare l'elenco dei potenziali ISEE tra i clienti dello studio sarebbe stata un'attività onerosa.

Grazie alla funzione "**Cerca potenziali ISEE e Assegni Unici da 730**" all'interno del Monitor ISEE, il professionista ha l'opportunità estrarre la lista completa e conoscere informazioni utili relative alla situazione economica e familiare dei suoi clienti.

 *In questo modo è molto più facile proporre un servizio mirato a coloro che hanno i requisiti per richiedere determinate prestazioni agevolate.*

Vantaggi per lo Studio:

- Fidelizzazione dei clienti attuali
- Aumento di fatturato
- Attrazione di nuovi potenziali clienti
- Opportunità di offrire nuovi servizi

PIANO OPERATIVO

1. Pubblicizzare adeguatamente il servizio ISEE attraverso gli appositi materiali presenti in Area Marketing quali per esempio poster e volantino informativo da consegnare ai clienti.
2. Individuare tra i propri clienti coloro che potrebbero essere interessati ad avere l'ISEE per la richiesta di prestazioni agevolate specifiche.
3. Accogliere nuovi clienti interessati all'ISEE proponendo poi di seguito anche gli altri servizi, 730 in primis.
4. Consegnare ai clienti i moduli utili a richiedere la dichiarazione ISEE, come per esempio lo stampato contenente l'elenco dei documenti da consegnare per effettuare la richiesta.

Materiali presenti nell'area Marketing CGN a disposizione dei professionisti:

- Poster ISEE
- Volantino pubblicitario Vantaggi ISEE per il Contribuente
- Volantino pubblicitario Vantaggi ISEE per il Professionista
- Volantino informativo Prenota Dichiarazione ISEE 2024

2.2 Hai mai pensato di proporre alle tue aziende clienti, alle quali offri già il servizio paghe, anche l'assistenza fiscale interna?

IL CASO DI SUCCESSO

Lo studio del professionista che ha ispirato questo caso gestisce la contabilità e le paghe di alcune aziende del suo territorio. Negli ultimi anni, forte della sua professionalità e competenza nei confronti delle aziende assistite, ha proposto di stipulare una convenzione per la gestione dell'assistenza fiscale interna per i lavoratori interessati.

Il professionista ha deciso di proporre un prezzo vantaggioso per l'elaborazione dei 730 e ha poi approfittato per far conoscere anche gli altri servizi offerti ai lavoratori interessati. Inizialmente aveva proposto questa convenzione a due aziende per testare l'interesse e l'eventuale mole di lavoro, ma visto il successo dell'iniziativa oggi conta già 9 aziende ed enti convenzionati.

 Grazie ad una buona comunicazione esterna e una perfetta organizzazione interna questa iniziativa ha garantito un notevole aumento di fatturato, nonché nuovi clienti che poi si sono affidati al professionista anche per altre pratiche.

Vantaggi per lo Studio:

- Aumento di fatturato
- Non ricevere i contribuenti in studio significa risparmiare tempo
- Raccolta materiale quasi contestuale all'emissione delle CU (marzo/aprile) con il vantaggio di poter organizzare al meglio l'attività in studio
- Nuove relazioni e nuovi potenziali clienti tanti quanti sono i dipendenti e i loro familiari
- Opportunità di offrire nuovi servizi, quali locazioni e successioni in primis
- Servizio aggiuntivo offerto a costo zero ad un'azienda già cliente, il che si traduce in maggiore fidelizzazione

PIANO OPERATIVO

1. Individuare le imprese clienti più interessanti per stipulare la convenzione, partendo da quelle con il maggior numero di dipendenti.
2. Sfruttare i contatti che già si hanno con l'azienda e organizzare un incontro per proporre la convenzione (sempre meglio metterci la faccia e meglio ancora se riusciamo a parlare con chi può decidere, ad es. il titolare dell'azienda, il direttore generale, etc.).
3. Stampare e utilizzare l'apposito format "Convenzione Sostituti d'Imposta" presente in Area Marketing.



IMPORTANTE! *Nel convincere l'impresa ad accettare la convenzione è importante fargli percepire i vantaggi dell'iniziativa; il servizio di Assistenza Fiscale è un benefit offerto ai propri dipendenti, che non dovranno più fare le code al Caf sindacale, non dovranno andare dal commercialista la sera o prendere permessi dal lavoro e potranno godere di un prezzo agevolato grazie alla convenzione stipulata dall'azienda.*

4. Una volta stipulata la convenzione, bisogna assicurarsi che i dipendenti dell'azienda vengano debitamente informati: informativa fatta circolare all'atto della stipula, informativa rilasciata alla consegna delle CU, poster affissi nelle aree pubbliche dell'azienda, etc.
5. Lo studio potrà fornire all'azienda il proprio materiale pubblicitario, scaricandolo dall'Area Marketing presente in Piattaforma.



IMPORTANTE! *Lo studio deve ottenere il permesso di veicolare la propria locandina pubblicitaria assieme ai cedolini di Febbraio, Marzo, Aprile ovvero assieme alle CU.*

6. Concordare con l'azienda una modalità di raccolta degli aderenti al servizio in convenzione in modo da conoscere il numero atteso di contribuenti e organizzare gli incontri presso l'azienda. A tale proposito suggeriamo di utilizzare l'apposita scheda di prenotazione "Prenota Dichiarazione 730" presente nell'Area Marketing.
7. Concordare con l'azienda e i contribuenti la data di riconsegna, firma e pagamento delle dichiarazioni.
8. Risorse umane/organizzative necessarie: almeno una persona dedicata per i due mesi di lavoro.

Materiali presenti nell'area Marketing CGN a disposizione dei professionisti:

- Format di convenzione: Convenzione Sostituti d'Imposta, Proposta Assistenza Fiscale 730
- Locandina Prenota Dichiarazione 730
- Modulo Documenti per la compilazione 730

2.3 Hai mai pensato a quali enti potresti proporre una convenzione per lo svolgimento dell'assistenza fiscale?

IL CASO DI SUCCESSO

La stipula di una convenzione per l'assistenza fiscale può portare a diversi vantaggi per lo studio e non deve essere limitata solamente alle aziende di cui magari già viene gestita la contabilità.

Queste convenzioni possono essere infatti offerte anche ad enti che non hanno già dei legami con lo studio, ma che potrebbero entrare in relazione e soprattutto ampliare il numero dei potenziali clienti da fidelizzare in seguito, attraverso l'offerta di nuovi servizi.

Pensando al proprio territorio di riferimento e le opportunità che riserva, a quali enti è possibile proporsi?

- Convenzione con le aziende per elaborare i modelli 730 dei dipendenti
- Convenzione con caserme delle forze dell'ordine (militari, carabinieri, polizia...)
- Convenzione con cooperative e onlus per la dichiarazione 730 agli operatori e ai loro assistiti

- Convenzione con associazioni sportive del territorio rivolgendosi sia ai membri della società, sia agli atleti che alle loro famiglie
- Convenzione con enti di istruzione quali scuole ed università elaborando i 730 dei dipendenti, dei collaboratori e delle famiglie degli studenti. In questo caso ci si può rivolgere agli studenti anche offrendo un supporto per l'ISEE Università
- Convenzione con comuni ed enti pubblici
- Convenzione con istituti di credito, magari quelli maggiormente radicati sul territorio

Vantaggi per lo Studio:

- Aumento di fatturato
- Nuovi potenziali clienti
- Creazione di relazioni con realtà del territorio
- Creazione di un caso di successo da proporre successivamente anche ad altri enti
- Opportunità di offrire nuovi servizi
- Possibilità di conoscere nuove aziende e creare nuove relazioni di business

PIANO OPERATIVO:

1. Individuare le imprese, le associazioni o gli enti che potrebbero essere interessati a proporre una convenzione 730 ai propri clienti, dipendenti o associati.
2. Stabilire un prezzo convenzionato che sia in linea con la media presente sul mercato della zona.
3. Stabilire la modalità di raccolta della documentazione e le modalità (tempi e luoghi) dell'attività di assistenza.
4. Fornire all'impresa/azienda/associazione convenzionata i volantini del proprio studio, scaricabili dall'Area Marketing in Piattaforma per la promozione presso dipendenti/ clienti.

Materiali presenti nell'area Marketing CGN a disposizione dei professionisti:

- Format di convenzione: Convenzione Sostituti d'Imposta, Convenzione Associazioni ed Enti, Proposta Assistenza Fiscale 730
- Volantino pubblicitario: Volantino promozionale 730 e Volantino pubblicitario vantaggi 730
- Scheda di prenotazione: Prenota Dichiarazione 730 e Documenti per la compilazione 730

2.4 Hai mai pensato di sponsorizzare un'associazione sportiva, ricavandone nuovi possibili clienti?

IL CASO DI SUCCESSO

Tutti noi, per hobby o per caso, abbiamo modo di rapportarci con associazioni sportive o associazioni benefiche di varia natura: sono occasioni di svago, ma possono anche essere pensate come occasioni di relazione con nuovi potenziali clienti.

Il professionista che ha ispirato questo caso ha sfruttato il rapporto con l'associazione sportiva del paese non solo per stipulare una convenzione, ma anche per dare un supporto economico concreto; oltre ai benefici in termini di nuovi clienti, ne deriva anche un grande ritorno in termini di immagine per lo studio.

 *Il concetto è semplice: a fronte di un prezzo convenzionato di 40 € per ogni dichiarazione 730 di un iscritto all'associazione sportiva convenzionata, 10 € vengono devoluti all'associazione sportiva. Lo studio ha ottenuto un rilevante incremento di clientela, un miglioramento delle relazioni con i propri concittadini e un ritorno in termini di immagine.*

Vantaggi per lo Studio:

- Aumento di fatturato
- Nuove relazioni e tanti potenziali clienti quanti sono gli iscritti all'associazione sportiva e i loro familiari
- Miglioramento dell'immagine dello studio
- Ampliamento della propria rete di contatti

PIANO OPERATIVO

1. Individuare l'associazione sportiva più adatta, preferibilmente quella con il maggior numero di iscritti e il maggior interesse da parte della comunità cittadina.
2. Stampare e utilizzare l'apposito format "Convenzione Associazioni ed Enti" presente nell'Area Marketing della Piattaforma.



IMPORTANTE! *Nel convincere l'associazione ad accettare la convenzione è importante far percepire i vantaggi dell'iniziativa; il servizio di Assistenza Fiscale è un benefit offerto ai propri associati, che non dovranno più fare le code al Caf sindacale, non dovranno andare dal*

commercialista la sera o prendere permessi dal lavoro e potranno godere di un prezzo agevolato grazie alla convenzione stipulata dall'associazione.

3. Stabilire con l'associazione il prezzo convenzionato per i servizi Caf e la quota da destinare all'associazione stessa.
4. Una volta stipulata la convenzione, assicurarsi che gli associati vengano debitamente informati.
5. Lo Studio potrà fornire all'associazione il proprio materiale pubblicitario, scaricandolo dall'Area Marketing presente in Piattaforma.

Materiali presenti nell'area Marketing CGN a disposizione dei professionisti:

- Format di convenzione: Convenzione Associazioni ed Enti
- Scheda di prenotazione: Prenota Dichiarazione 730
- Volantini: Volantino promozionale 730, Volantino pubblicitario vantaggi

3. Gestire le relazioni e valorizzare l'immagine dello studio

Come abbiamo sottolineato anche nella parte iniziale di questo ebook, la valorizzazione dello studio è fondamentale.

Valorizzare lo studio non vuol dire solo farsi pubblicità: ci si deve focalizzare soprattutto sulla **valorizzazione delle proprie doti professionali, della propria specializzazione, della propria esperienza**, per far percepire al cliente il valore aggiunto che viene offerto.

Vedremo quindi come utilizzare le tecniche di comunicazione e di marketing in modo da farsi conoscere adeguatamente dal mercato, perché per acquisire, gestire e mantenere la clientela in maniera efficace i professionisti devono dirigere il loro studio come una qualsiasi attività imprenditoriale.

💡 *L'utilizzo corretto degli strumenti di marketing diventa un'opportunità per essere in grado di analizzare il mercato e i clienti potenziali, ma anche di confrontarsi con i competitors e definire il vantaggio competitivo da comunicare.*

Ecco alcuni suggerimenti preliminari utili da tenere in considerazione:

- Per rivolgersi correttamente al mercato occorre **identificare le proprie competenze distintive** sulle quali orientare il messaggio da comunicare
- Una **corretta analisi del mercato** e della concorrenza deve essere svolta in un'ottica competitiva e non emulativa
- Bisogna **concentrarsi sulle esigenze della clientela** per capire quali sono i reali bisogni e quindi poi attuare una strategia di comunicazione adeguata
- È **necessario costruire il messaggio in maniera chiara e precisa**, sfruttando tutte le moderne tecnologie e i canali di comunicazione interattiva
- I servizi offerti devono essere promossi in **chiave creativa e attrattiva** per i clienti
- È fondamentale che la **propria immagine** e la **propria comunicazione** siano **sempre attuali**: vanno aggiornati in modo tempestivo sito web, materiale promozionale, documenti ad uso esterno

Di seguito riportiamo le linee guida per lo sviluppo della propria presenza online seguite da numerosi professionisti, che hanno messo in pratica azioni particolarmente efficaci e facilmente replicabili per raggiungere l'obiettivo in oggetto.

Marketing per lo studio professionale: scopri i nostri Dossier e approfondimenti

Associandoti a CGN avrai sempre a disposizione gratuitamente dei materiali che ti supportano nelle tue attività di studio.

In particolare, attraverso i nostri servizi avrai accesso a numerosi materiali marketing e guide di approfondimento che ti supporteranno nella compilazione delle pratiche e che potrai utilizzare per promuovere le tue prestazioni professionali anche con i clienti di studio.

CGN propone ai suoi Associati dei materiali già pronti all'uso e un dossier marketing che raccoglie le esperienze e i casi di successo raccolti in oltre 30 anni di esperienza con studi professionali.



Scopri l'Area Marketing

Materiali per lo studio

Tanti documenti a tua disposizione da scaricare, molti dei quali già personalizzati con i riferimenti dello studio.

Fatti conoscere, basta un click!



Dossier marketing

Tanti casi di successo e suggerimenti pratici per valorizzare lo studio, incrementare il tuo business e fidelizzare i clienti.

Inizia subito!



3.1 Hai mai pensato di sfruttare i social media per promuovere il tuo studio?

IL CASO DI SUCCESSO

La maggior parte delle persone utilizza quotidianamente i social network: ciò non avviene unicamente per svago, ma anche per ricercare informazioni su imprese e servizi, per confrontarli e per leggere le opinioni di altri utenti in merito alla qualità della loro offerta.

 È fondamentale quindi presidiare i social media in cui i nostri potenziali clienti trascorrono il proprio tempo, per intercettarne i bisogni ed essere presenti con la nostra voce e i nostri servizi.

Il professionista protagonista di questo caso pratico ha saputo trarre vantaggio grazie al corretto presidio della propria pagina aziendale su Facebook, sfruttandola per pubblicizzare i servizi offerti, catturare nuovi clienti e generare un ottimo ritorno in termini di immagine per lo studio.

Vantaggi per lo Studio:

- Aumento di fatturato.
- Aumento della notorietà e della propria visibilità.
- Nuovi potenziali clienti e nuovi canali di vendita.
- Miglioramento dell'immagine dello Studio.
- Nuovi contatti e opportunità di business.

PIANO OPERATIVO

Creazione pagina di studio

Occorre innanzitutto precisare la differenza tra profilo personale e pagina di studio. Il profilo personale, come descritto dal nome stesso, viene utilizzato dalla persona per scopi personali (aggiornamenti dello stato d'animo, amicizie, ecc.). La pagina è la vetrina ufficiale dello studio su Facebook, non ci saranno gli amici, ma i fan, i contenuti non saranno di carattere personale, ma professionale e affini all'attività svolta.

Per creare la pagina di studio accedi a Facebook con il tuo profilo personale e segui la procedura:

1. Accedi alla pagina <https://www.facebook.com/pages/create>
2. Scegli la tipologia di pagina che rappresenta al meglio tua attività, cioè “Azienda o brand”.
3. Nel campo dedicato alla categoria, digitare “Società di consulenza”. Scegli poi il **nome dell’azienda** e compila gli altri campi con i dati dello studio.

Informazioni

Una volta creata la nuova pagina accederai ad una schermata vuota totalmente personalizzabile e che ti permetterà di creare la “vetrina” su Facebook del tuo studio. In particolare, potrai:

- Aggiungere un’immagine di profilo
- Aggiungere un’immagine o video di copertina
- Aggiungere un breve testo che descriva quello che offre il tuo studio
- Creare un nome utente per la pagina in modo che le persone possono trovare la tua pagina nelle ricerche in modo più facile attraverso l’URL
- Aggiungere informazioni generali, aziendali e di contatto

Immagini profilo e copertina

La direzione marketing del gruppo CGN mette a disposizione di tutti i professionisti che decidono di aprire una pagina Facebook Caf CGN un kit di immagini da utilizzare su questo canale.

All’interno dell’Area Marketing, effettuando una ricerca per Tipologia => Web, potrai trovare:

- Immagine del profilo della pagina.
- Immagini di copertina, tra le quali puoi selezionare la copertina Facebook che preferisci.

Sempre in un apposito dossier in area marketing è possibile trovare anche tutte le indicazioni per compilare tutte le altre aree che completano una pagina, dalle informazioni aziendali a quelle di contatto, e tutta una serie di buone prassi per ottimizzare la propria presenza e interazione all’interno del socialnetwork: dalla frequenza di pubblicazione alle diverse tipologie di contenuti da produrre e agli errori da evitare.

Materiali marketing presenti in Piattaforma:

- Avvertenze pubblicità studi professionali
- Immagine di profilo per Pagina Facebook
- Immagini di copertina per Pagina Facebook
- Linee guida Facebook

