
I commercialisti e la collaborazione interattiva con i clienti

di [Redazione](#)

Publicato il 21 Dicembre 2020

Il rapporto professionista-cliente è cambiato: nuovi adempimenti e l'esigenza di snellire le procedure rende indispensabile una collaborazione interattiva, possibile solo con software adeguati. Perché scegliere GB Software?

Il lavoro del commercialista si è ulteriormente complicato, complice il mutamento dettato dall'avanzare del **processo di digitalizzazione**.



Una situazione che ha costretto il professionista ad effettuare una scelta precisa: dotarsi di [software per lo studio](#) che possano garantire immediatezza e sostegno nella routine quotidiana.

- Gestire le scadenze che incombono e portano via tempo prezioso;
- Seguire in prima persona una pratica di assoluta importanza;
- Controllare le fatture elettroniche inviate dal cliente;
- Seguire o risanare la situazione contabile di un'azienda in crisi.

Attività tutte diverse tra loro, spesso non rinviabili, che rendono davvero difficile riuscire a garantire un servizio adeguato e un lavoro preciso se non si dispone di una **buona organizzazione interna** dello studio e di un **filo diretto funzionante ed efficace** con il proprio cliente.

Organizzare lo studio è importante per:

- Gestire tutto con ordine;
- Evitare inutili corse contro il tempo;
- Puntare ad una crescita dell'offerta nei confronti della platea di clienti.

Un commercialista per tanti clienti

Non è ovviamente facile riuscire a “*catalogare*” tutti i tipi di clienti che si possono incontrare portando avanti il lavoro di uno studio commerciale. Sarebbe altamente improbabile riuscirci, visto che la maggior parte dei clienti finirebbe per rappresentare caso a sé.

Possiamo magari però individuare alcune categorie che più facilmente si potrebbero incontrare durante l'esercizio della professione:

- Clienti che non sono in grado di gestire **nessuna operazione digitale**, neanche la fattura elettronica;
- Clienti che gestiscono da soli la **fatturazione**;
- Clienti che gestiscono da soli la **fatturazione**, il **magazzino**, lo **scadenzario** (incassi, pagamenti, ecc.);
- Clienti che gestiscono da soli la **fatturazione**, il **magazzino**, lo **scadenzario** e anche la **contabilizzazione in prima nota**.

È chiaro che quindi le competenze devono essere ripartite su più fronti per poter garantire la soddisfazione del cliente. Una cosa non semplicissima, soprattutto quando si è **braccati dal tempo** e da tanti altri clienti che con le loro richieste **rischiano di portare lo studio al collasso**.

Interattività e collaborazione con il cliente

Decisiva diventa la **collaborazione** che si instaura **con il cliente**, puntando su **tecnologie che permettono di abbattere distanze e tempi**.

Strutturare una **collaborazione interattiva** è un passo fondamentale per **facilitare il dialogo con i clienti**, soprattutto se si riesce a centralizzare il tutto in un unico ambiente web/cloud appositamente creato per le esigenze della ditta.

Così facendo si contribuisce a creare un collegamento:

- **Agile;**
- **Sicuro;**
- **Facile da gestire.**

Lavorare in questa maniera permette di attivare **soluzioni interattive** che tengono il passo con quella che è la realtà sociale attuale (si pensi al distanziamento sociale che limita il contatto faccia a faccia tra professionista e cliente).



Vantaggi della collaborazione professionista – cliente

La collaborazione interattiva tra commercialisti e clienti porta a **vantaggi tangibili**:

- Ridurre i tempi di lavoro;
- Avere un confronto diretto e immediato;
- Eliminare la possibilità di errore;
- Disporre sempre di documenti pronti al caricamento e all'utilizzo;
- Tracciare tutte le operazioni svolte.

Tutto ciò contribuirà a ottimizzare l'attività dello studio e aumentare la qualità del servizio offerto alla clientela.

Redazione

Lunedì 21 dicembre 2020