

Business Partner 4U: l'innovazione dello studio professionale passa attraverso la digitalizzazione

di [Redazione](#)

Pubblicato il 15 Aprile 2021

La digitalizzazione dello studio professionale è sempre più una necessità per fronteggiare le nuove esigenze di mercato. Ecco alcuni esempi concreti di utilizzo di piattaforma digitale...

L'integrazione tra Studio e Impresa per fornire maggiori servizi

Un'organizzazione sempre più efficace, professionale e digitalizzata: questa è la necessità di ogni Studio Professionale.

Il ruolo del Commercialista è diventato cruciale ed è destinato ad evolversi, per poter rispondere alle richieste delle imprese clienti, e al contempo mantenersi aggiornato con le numerose e sempre più assidue novità.

La completa [digitalizzazione dello Studio del Commercialista](#) diventa fondamentale.

E' indispensabile avere strumenti che permettano una comunicazione in tempo reale, durante tutte le fasi del lavoro, con i clienti.

Contemporaneamente, si è confermata la necessità di un'organizzazione che permetta allo Studio di velocizzare e ottimizzare procedure, oltre che di mantenersi operativo a dispetto della presenza in ufficio.

Per questo l'utilizzo di strumenti digitali è al centro del rinnovamento professionale.



La mission di Business Partners 4U è quella di **facilitare, innovando, il lavoro dello Studio Professionale**.

I Commercialisti possono contare - oltre che sulla loro competenza - sull'utilizzo di software e servizi ad hoc per migliorare il processo collaborativo tra lo Studio ed il cliente.

Con un software adeguato tutte le attività generate dall'azienda sono immediatamente disponibili per lo studio, pronte per essere analizzate e validate sviluppando una sempre crescente e concreta attività di consulenza.

La gestione della **comunicazione bidirezionale ed in tempo reale**, tra Studio e impresa, riguardante i dati della situazione patrimoniale, economica e fiscale garantisce standard lavorativi di eccellenza.

Un software adeguato, inoltre, consente l'eliminazione dei processi di basso profilo, liberando tempo per attività qualitativamente più significative, e la riduzione del numero degli errori.

Alcuni esempi concreti

Le operazioni quotidiane dell'azienda devono poter essere inserite sulla piattaforma in uso allo Studio direttamente dal cliente.

D'altro canto, i movimenti bancari dei clienti possono essere inseriti automaticamente, dagli estratti conto, sulla piattaforma del commercialista.

Dotarsi di adeguati **strumenti di condivisione dei documenti con i clienti e di archiviazione digitale** degli stessi, li rende disponibili ovunque, con conseguente risparmio di tempo e spazio, anche nell'ottica di salvaguardia dell'ambiente.

Poter **verificare in tempo reale l'avanzamento e la redditività** delle attività riguardanti ogni impresa cliente, usando dashboard intuitive e immediate, permette un controllo puntuale dell'operato dei propri collaboratori e della clientela.

L'innovazione tecnologica non è più solo un mero mezzo di svolgimento dell'attività, ma un obiettivo a cui tendere per assicurare longevità e salute al proprio Studio. E' un processo, un costante work-in-progress.

A tal fine sono disponibili strumenti quali la formazione finanziata e la finanza agevolata che forniscono importanti opportunità per il Commercialista (oltre che per i suoi clienti) di far fronte a questa sfida.

[**Business Partners 4U**](#) si pone quindi come partner principale nei processi di digitalizzazione dello Studio Professionale, per migliorarne l'efficienza, ottimizzarne i servizi e garantirne la sostenibilità.

Redazione

Giovedì 15 aprile 2021