

## Genya: 400 clienti soddisfatti

di [Commercialista Telematico](#)

Publicato il 16 Maggio 2022

**Lorenzo Bitetto** affronta una **crescita** davvero **sostenuta del suo Studio** con idee chiare per l'immediato e per il futuro. Il comune denominatore è digitale e risponde al nome di **Genya**.

*“Soddisfare oltre 400 clienti non è cosa da poco.”*

Lorenzo Bitetto racconta della crescita esponenziale del suo Studio sospinta dalle ottime referenze e dalla sua chiara vocazione alla consulenza.

*“Ben prima dello scoppio della pandemia avevo maturato l'idea di uno sviluppo della mia attività non circoscritto alla pura dell'ufficio.”*

*I componenti del nostro staff dovevano essere liberi, connessi, operativi quando necessario e opportuno, collegati tra di loro e con il cliente.*

*Questo disegno che aveva il cliente mi ha fatto ricercare la struttura digitale adeguata.*

*L'ho trovata in Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia e si chiama Genya”,*

racconta Lorenzo Bitetto.

La clientela dello **Studio Masetti & Associati**, che fa capo a **Lorenzo Bitetto**, è composta da imprese che operano in settori diversi, ma anche da artigiani, commercianti ed imprese individuali ed aumenta con costanza.

*“Lo Studio si sta sviluppando a ritmi oltre il soddisfacente, posso tranquillamente dire di acquisire uno/due clienti a settimana e ad oggi ne contiamo oltre 400.”*

*L'importante per poter seguire una tale vasta clientela è una struttura digitale flessibile, accessibile da ovunque e che renda possibile sia la collaborazione che la condivisione.*

*Genya sembrava disegnata apposta per le nostre necessità”.*

spiega Bitetto.

[Genya](#) è un’applicazione multi tenant appositamente disegnata per il cloud e la sua architettura è concepita per permettere al **commercialista di essere all’interno di un ecosistema** nel quale **interagire in modo semplice con una moltitudine di soggetti**, ad esempio l’**Agenzia delle entrate**, le **banche**, oltre che con il **cliente**.

Dalle interazioni facilitate dal progetto digitale nascono i big data che permettono al professionista di non limitarsi alla gestione dell’adempimento.

L’**intuitività del progetto Genya** e la sua usabilità diffusa aiutano non poco nella gestione di una clientela davvero vasta e spesso con esigenze articolate.

*“Genya ha aiutato a dare una svolta all’attività perché oggi riusciamo ad offrire ai nostri clienti un prodotto conclusivo molto più chiaro e molto più fruibile in termini relazionali e di marketing.”*

Secondo Lorenzo Bitetto il bilancio è uno strumento di marketing in senso lato.

Anche alle piccolissime aziende serve presentare dei documenti chiari e analitici nei loro rapporti con banche ed istituzioni.

**Genya consente non solo soluzioni efficaci ma anche analitiche che si possono discutere insieme ai clienti e che possono portare a decisioni imprenditorialmente importanti.**

[Genya di Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia](#) in quanto progetto digitale complessivo, fruibile in cloud, è rivoluzionario per prestazioni, usabilità, look and feel, flessibilità, performance e intuitiva semplicità, ma soprattutto perché in grado di aiutare il professionista nel suo percorso evolutivo, aprendogli molte opportunità prima di tutto quella di consulente.

Parlare di ecosistema Genya significa parlare di applicativi che vanno da Genya Bilancio a Genya Contabilità, da Genya Dichiarativi a Genya Telematici a Genya Conservazione e Archiviazione Documentale, tutti interconnessi e con il portale di collaborazione Genya OneClick ad agevolare la cooperazione con i Clienti.

Genya propone un'architettura unificata e interoperabile tra studi professionali e imprese, studiata per rendere facile e naturale la collaborazione fra professionista e cliente.

Lorenzo Bitetto crede fermamente nella potenza del digitale.

*“Genya è una soluzione di grande respiro e che supporta davvero molto bene le attività di consulenza che, sono convinto, un domani rappresenteranno il core business del commercialista.*

*Abbiamo sempre posto al centro delle nostre attenzioni la clientela e in questo siamo molto aiutati da Genya.*

*Il progetto digitale ci mette nelle condizioni di offrire alla clientela, dati, visioni, vicinanza e attenzioni.*

*Un giusto mix di empatia e di digitale.”*

In questo senso Lorenzo Bitetto vede uno sviluppo in uno **Studio multifunzionale**.

*“Poter offrire al proprio cliente PMI un avvocato, un ingegnere, un consulente del lavoro oltre al commercialista può essere davvero importante.*

*Non si tratta però solo di assemblare professionalità, si tratta di dare alle diverse professionalità un tratto e un approccio comune.*

*Quello analitico, per esempio.”*

Come quello del progetto Genya.

*Commercialista telematico*

Lunedì 16 maggio 2022