

Come soddisfare la clientela di Studio

di [Redazione](#)

Publicato il 16 Giugno 2023

Ogni **Studio di commercialista** deve affrontare nella sua quotidianità **problematiche diverse** e può perdere di vista l'obiettivo della crescita, legato a doppio filo alla **soddisfazione del cliente**. Luigi Dionisio, commercialista in Roma, ha una visione per la crescita del suo Studio.

Luigi Dionisio passa molto tempo nell'aggiornarsi professionalmente ed è molto attento agli sviluppi normativi, ma è consapevole che anche la professione del commercialista ha delle specializzazioni.

Ha dunque preso coscienza del fatto che non si può essere specialisti di tutto, e ha trovato una soluzione che è diventata un suo **fermo convincimento**: **l'aggregazione**.



“Ci sono dei limiti fisiologici nello sviluppo professionale realizzato con le proprie forze e capacità. Un po' come il medico che conosce il corpo umano e identifica i malesseri, ma poi chiede l'ausilio dello specialista, così ho fatto io e sono entrato in Elexa.”

Elexa è un'**organizzazione che accoglie avvocati, commercialisti e professionisti** che si mettono a disposizione della clientela di ognuno.

Una sorta di team professionale allargato specializzato in grado di erogare assistenza ai clienti proponendo la **soluzione migliore alle esigenze specifiche**.

“Elexa è una sorta di brand ad ombrello che accoglie eccellenze e specializzazioni e le mette a disposizione dei partecipanti di questa iniziativa. Io sono convinto che lo sviluppo della nostra professione possa avvenire in modo molto più fluido ed efficace

attraverso l'aggregazione.

Il mettere insieme le forze professionali migliori e renderle disponibili alla clientela di tutti i partecipanti di questa iniziativa, è una leva di progresso di grande potenza.

I nostri clienti sanno che possono contare sulla collaborazione e consulenza di ottimi specialisti senza doverli cercare personalmente. In questo che possiamo chiamare « consulto » possono contare anche sull'assistenza degli Studi che li affiancano giornalmente.»

Per Luigi Dionisio **anche nell'aggregazione è importante la dotazione digitale.**

“Senza strumenti tecnologici è difficile sia operare sia presentare risultati comprensibili ed accessibili alla clientela.”

Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia affianca tecnologicamente da anni lo Studio Dionisio ed anche nella sua partecipazione aggregativa gli ha permesso buoni risultati.

“Con [Genya](#), Wolters Kluwer ha fatto notevoli passi avanti e anche nella mia attività in [Elexa](#) sono facilitato per le capacità elaborative e grafiche del mondo Genya.”

Le esigenze che un cliente manifesta verso il suo commercialista sono molteplici ma non tutti hanno la mentalità adeguata al farsi consigliare.

Il **rapporto con il proprio commercialista** può essere anche solo basilico e non svilupparsi per niente in senso più ampio. Le casistiche sono infinite.

Luigi Dionisio ha fatto molta esperienza in tal senso e ritiene che anche la clientela in qualche modo vada formata.

Comprendere le potenzialità dei dati che emergono dalla contabilità, dal bilancio non è semplice ed è compito di un commercialista presentarla.

“Anche in una sorta di formazione del cliente Genya ha un suo ruolo ben definito. Lo strumento è chiaro, colorato, accessibile. Non solo è stato costruito a misura dell'utilizzatore ma anche del fruitore.

Il cliente capisce i dati, capisce il lavoro del commercialista, capisce il valore della tecnologia e di quanto questa possa dare alla sua attività.

Il ruolo del commercialista in tutto ciò dev'essere quello dell'accompagnatore esperto, di colui il quale fa capire l'importanza dei dati ragionati insieme.

Genya aiuta moltissimo anche nell'integrazione dei dati. Un ecosistema totalmente adeguato alle attività del commercialista del terzo millennio, anche per costruire un rapporto più solido e duraturo con la propria clientela.”

Luigi Dionisio è **titolare di uno Studio professionale che basa la sua efficienza sulla professionalità e su una infrastruttura digitale d'avanguardia.**

“La digitalizzazione dello Studio è oggi indispensabile. L'eccellenza tecnologica è la base per l'eccellenza della prestazione e per la soddisfazione del cliente.

Noi l'abbiamo raggiunta con la partnership con Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia con la quale lavoriamo da tanto tempo e con grande soddisfazione.”

Tre sono le **direttrici** sulle quali Luigi Dionisio costruisce la soddisfazione del cliente che rappresenta lo sviluppo del suo Studio: **aggregazione, formazione ed evoluzione della clientela, digitalizzazione e strumenti tecnologici d'avanguardia.**

Insieme a flessibilità e professionalità sono basi solide per il successo professionale.

Redazione

Venerdì 16 Giugno 2023