
Nuova Startup trova clienti per i commercialisti. Come? Con Myquote.it

di

Publicato il 28 Ottobre 2016

internet ha sconvolto la vita di tutti noi e ora sta cambiando anche il modo in cui i clienti cercano il proprio commercialista...

E' inutile affermare che internet ha sconvolto la vita di tutti noi. Ha cambiato completamente le nostre abitudini, i nostri interessi. Inevitabilmente ha trasformato anche il nostro modo di lavorare, di fare impresa, di svolgere la propria professione. E' facile quindi immaginare che internet abbia stretto un legame indissolubile con il nostro futuro. Grandi modifiche negli ultimi anni hanno interessato le libere professioni, in particolar modo quella del commercialista, che è stata investita da profonde innovazioni.

L'utilizzo di piattaforme cloud, ad esempio, per l'archiviazione di ogni sorta di documentazione; l'introduzione di programmi in versione cloud, fruibili da qualsiasi dispositivo, che sia un computer, un tablet, od uno smartphone, che con una connessione internet ci dà l'opportunità di utilizzare lo stesso essenziale strumento di lavoro in qualsiasi luogo: insomma, si sono aperti scenari che solo un decennio fa era inimmaginabile.

Inevitabilmente, a ciò è conseguito anche lo svilupparsi di modalità alternative di avvicinarsi alla clientela, spalancando le porte del web. Sempre più imprese cercano in rete il proprio commercialista, rivolgendosi sia a professionisti della propria zona, sia affidandosi a professionisti in tutto il territorio nazionale che annullano le distanze fisiche grazie al lavoro svolto online.

Attualmente, con stime che vedono questa tendenza in crescita, ben oltre 30 mila richieste di commercialisti, consulenti del lavoro, ogni mese, vengono effettuate tramite i motori di ricerca.

Da questa esigenza è nata Myquote.it, una startup tutta italiana con sede in Sardegna, che si prefigge di agevolare l'incontro domanda e offerta tra imprese/professionisti e commercialisti avvicinandoli; da un lato si permette alle imprese e ai privati di cercare il proprio commercialista, e dall'altro si offre a questi

ultimi l'opportunità di acquisire nuova clientela. Al giorno d'oggi il commercialista che intende arricchire il suo bacino di clienti avvalendosi del web, non investe unicamente sul proprio sito, ma anche importanti somme di denaro in pubblicità, per far fronte ad una concorrenza sempre più competitiva e accrescere le proprie opportunità di apparire tra i primi nei risultati dei motori di ricerca.

Myquote.it invece ha come obiettivo agevolare e semplificare questa procedura: mette a disposizione dei professionisti registrati i preventivi che sono stati ricevuti e verificati nella piattaforma ed offre la possibilità, a un costo contenuto, di acquistarli e acquisire i contatti del cliente se il preventivo incontra le esigenze del commercialista, col fine di fornire il suo miglior preventivo per il servizio richiesto.

Il futuro cliente può ricevere per ogni richiesta un massimo di 5 preventivi da commercialisti interessati, con la possibilità di scegliere quello che più incontra le proprie esigenze. In questo modo il professionista con una spesa molto più contenuta rispetto alla pubblicità standard nei motori di ricerca o alle classiche modalità pubblicitarie, riesce a raggiungere un risultato maggiore di acquisizione della nuova clientela. Si pensi: con 100 euro investiti e un solo cliente acquisito, a seconda del tipo di forma di impresa, si può avere un ritorno dalle 4 alle 12-15 volte (o oltre) di quanto speso, ogni anno; il tutto moltiplicato per il numero degli anni in cui rimarrà cliente. Un rientro molto elevato, e senza dubbio fra tutti il più conveniente.

Ma come funziona? E come è possibile iniziare?

I nuovi commercialisti che si registreranno, lo potranno fare in modo completamente gratuito e avranno da subito ben 100 euro veri da spendere nella piattaforma.

Una offerta di benvenuto valida per un periodo limitato.

La registrazione è gratuita da parte del commercialista, e riceverà una richiesta di conferma della sua registrazione via email.

Scelti nome utente e la password si potrà accedere alla piattaforma e visionare tutte le richieste, filtrabili per costo, per regione, per provincia, e cosa importantissima e nuovissima, anche in base alla tipologia di preventivo, quindi specificando se il cliente richiede un professionista online e che opera a distanza verso clienti in tutta Italia. Infatti il futuro cliente inserisce i dati relativi alla richiesta del proprio preventivo specificando anche se intende ricevere proposte non solo da commercialisti nella propria regione o provincia, ma anche da quelli che operano online/a distanza. Se soddisfa le esigenze il preventivo può

essere acquistato; confermata la transazione dal portale, a quel punto il commercialista potrà avere a disposizione non solo informazioni testuali specifiche sulla richiesta dell'azienda cliente, ma anche i contatti tramite cui stabilire un contatto diretto e/o inviare il preventivo, che sia un indirizzo email o numero telefonico.

Si ricorda che tutte le richieste di preventivo dei futuri clienti, sono sottoposte a controlli, ovvero confermate dai tecnici di myquote, i quali, per ogni richiesta, verificano la veridicità e l'effettivo interesse dell'azienda; si fa presente inoltre che ogni singola richiesta di preventivo può essere acquistata da un massimo e non oltre di 5 professionisti, per offrire una scelta ottimizzata all'azienda del suo futuro commercialista. Per ogni richiesta, il commercialista, può visualizzare da quanti altri professionisti è stato acquistato quello specifico preventivo. E' molto importante rispondere entro lassi di tempo ragionevoli, anche se i parametri di valutazione con cui si procede con la scelta del proprio professionista sono molteplici.

Da uno studio, i clienti scelgono il proprio commercialista tenendo conto per un 30% della convenienza della tariffa, ben il 40% della tempestività dell'invio del preventivo e il restante 30% della chiarezza e professionalità dimostrata nella risposta. Inoltre col fine di avere sottomano tutte le richieste che arrivano al portale Myquote.it, sono disponibili un canale facebook, un canale twitter e un canale telegram, tramite i quali il commercialista, a seconda del canale scelto, può essere sempre aggiornato sulle nuove richieste di preventivo arrivate.

Il futuro è qui

Il futuro della professione è nella rete, sia dal punto di vista lavorativo che pubblicitario. Fermo restando che il passaparola rimarrà a prescindere da qualunque innovazione tecnologica, la gratuita forma di pubblicità per eccellenza, la nuova startup Myquote.it ha come obiettivo semplificare la comunicazione tra professionisti e aziende o privati. Il commercialista infatti ha a disposizione con Myquote uno strumento potentissimo, gratuito e senza vincoli nè di abbonamenti nè di costi fissi, che gli permette di accedere a tutte le richieste di preventivo che desidera, acquistabili in piena libertà, scegliendo tra quelle a cui è interessato e conformi alle proprie esigenze, specializzazioni, professionalità. Inoltre per tutti i commercialisti che intendono registrarsi, in promozione per un periodo limitato, ben 100 euro di credito, per poter usare già da subito la piattaforma, ed acquistare e rispondere ai preventivi dei futuri clienti.

Di seguito il sito Myquote.it e i tre canali facebook, twitter e telegram con il quale essere sempre aggiornati con loro.

Sito Myquote: www.myquote.it

Pagina Facebook per rimanere aggiornati: <https://www.facebook.com/myquote.it/>

Pagina Twitter per seguirli come follower: https://twitter.com/MyQuote_it

Canale Telegram per rimanere aggiornati sul vostro smartphone: <https://telegram.me/myquoteIT>

16 settembre 2016

Inserzione pubblicitaria a cura di Myquote.it