

Utili per ricalibrare preventivi e premiare collaboratori

Mi.F.

Le storie La macchina è in grado di dire quante ore di lavoro "costa" una determinata prestazione professionale. Così, quando il cliente chiede un preventivo, è possibile ricalibrare l'offerta in base al monitoraggio delle attività precedenti. «Basta prelevare i dati dal software di gestione dello studio - afferma Maurizio Grosso, consigliere nazionale dell' Ordine dei **commercialisti** - per capire esattamente i costi sostenuti e quindi se è necessario adeguare la parcella, applicando uno sconto oppure un sovrapprezzo». Le soluzioni informatiche messe a punto per gli studi professionali sono in grado di imputare al cliente o al tipo di pratica ogni singola telefonata effettuata dai membri del team, così come le sessioni in studio svolte dai collaboratori con i clienti oppure i sopralluoghi. «Nel mio studio - racconta il consigliere Cndcec con delega all' organizzazione e innovazione degli studi - mettiamo nel sistema i dati relativi alle prestazioni erogate». Ad esempio, la durata di una consulenza da parte di un professionista senior, di un junior oppure di un praticante; la durata di una lunga telefonata in cui il cliente si avvale delle competenze giurico-finanziarie del professionista, oppure di una sessione approfondita per la chiusura del bilancio. Il sistema contabilizza poi automaticamente il numero degli F24 spediti, dei contratti registrati o delle pratiche straordinarie gestite. Con pochi semplici click è possibile "pesare" il reale costo di un servizio offerto: «Siamo così in grado di fornire preventivi anticipati più chiari e precisi - aggiunge Grosso - evitando discussioni al momento della fatturazione». In sostanza, i gestionali più evoluti rappresentano «un' opportunità - conclude il consigliere Cndcec - per i **commercialisti**, sempre presi dalle scadenze fiscali, per evitare i rischi di una rendicontazione troppo spannometrica e frettolosa». Senza contare, citando l' antiriciclaggio o la privacy, l' impatto della gestione automatizzata: la "via digitale" in questo caso consente un enorme risparmio di fatica. In parallelo c' è chi si avvale di queste piattaforme anche per la gestione del personale interno. Ad esempio, lo studio del consulente del lavoro Michele Pinotti



che conta una ventina di impiegate: «Il software - spiega il professionista - mi consente di gestire timbrature, permessi, presenze e ferie in modo automatizzato. Ma soprattutto rileva il tempo impiegato per ogni pratica». Lo scopo principale che ha spinto Pinotti ad acquistare un gestionale di questo tipo è quello di «avere delle statistiche mensili sulla produttività di ogni singola addetta, per poter un domani introdurre delle permialità retributive», racconta. Il titolare dello Studio Pinotti di Seregno ammette di non aver ancora testato tutte le funzionalità offerte dalla piattaforma, non essendo ancora concluso il primo anno fiscale dalla sua introduzione nello studio. «In futuro - afferma - sarò in grado di sapere esattamente quanto mi costa un determinato cliente in termini di tempo dedicato. Già ora, invece, l' aver digitalizzato il rapporto con le imprese mi ha permesso di ridurre in modo significativo le tempistiche di elaborazione delle pratiche e i rischi di errore». Tanto da potersi permettere di applicare degli sconti, perché le attività da svolgere sono diminuite: «Ho già concordato con alcuni clienti - conferma Pinotti - dei prezzi di vantaggio per i prossimi anni, visto che questa piattaforma consente di far salire un po' i margini». © RIPRODUZIONE RISERVATA.