

7 SEGRETI DEL COMMERCIALISTA PER ACQUISIRE CLIENTI

+21 COSE DA FARE SUBITO

WWW.TROVABANDO.IT



trovabando 
- agevolati, facilmente

G E N N A I O 2 0 1 9

7 SEGRETI DEL COMMERCIALISTA PER ACQUISIRE CLIENTI

+21 COSE DA FARE SUBITO

- 1 |** Perché questo ebook
- 2 |** Think out of the box
- 3 |** Semplificati la vita
- 4 |** Soluzioni real time
- 5 |** La pulce nell'orecchio
- 6 |** Fatti trovare
- 7 |** Sharing is caring
- 8 |** La partnership fa la forza



CAPITOLO 1

INTRODUZIONE

La concorrenza aumenta, il reddito diminuisce e i clienti scarseggiano...
Che fare allora?

Quante volte ti sei chiesto: “Ma come faccio a trovare nuovi clienti per il mio studio?”

Acquisire nuovi clienti rappresenta una delle operazioni più difficili in assoluto, ma con le nostre 7 soluzioni a cui non avevi ancora pensato potrai aumentare le possibilità di successo e raggiungere il tuo obiettivo con maggiore semplicità!

Pronto? Iniziamo subito!

Commercialista... è un mondo difficile!

Che la professione non sia più quella di una volta te ne sarai accorto anche tu, purtroppo!

Mentre nel 2017 il numero dei Commercialisti iscritto all'albo è aumentato dell'0.4%, arrivando a quota 118.333 professionisti, i redditi medi stanno lentamente diminuendo. Spero che non sia il tuo caso ma le statistiche parlano chiaro.

Numeri alla mano, i redditi 2017 sono calati dell'12% rispetto al 2007... Eh si, la situazione non è affatto rosea!

La maggior parte dei Commercialisti, come te, si trova sovraccarico di lavoro, con centinaia di adempimenti fiscali da seguire, clienti che chiudono, non pagano e se pagano... lo fanno in ritardo...

Per non parlare della **concorrenza sempre più agguerrita** da parte di operatori come i CAF, che con oltre 10.800 sedi localizzate su tutto il territorio italiano, praticano prezzi stracciati per la compilazione dei 730, dei modelli unici, calcolo IMU e TASI ma anche successioni, tenuta della contabilità etc.

Praticamente tutto quello che offri anche tu... ma ad un prezzo molto molto più basso!

I dati del rapporto 2018 dell'albo dei commercialisti parlano di un commercialista **"tuttofare" che lavora nel 61,3% dei casi in studi individuali** e più della metà dei quali (89%) **ha una specializzazione professionale nell'area contabilità e bilancio.**

È evidente che con una situazione come questa la vita per te è sempre più difficile!

Se hai scaricato questo ebook significa che, molto probabilmente, **stai cercando il modo migliore per aumentare i clienti ed il fatturato del tuo Studio.**

Se è così, **sei nel posto giusto** perché nei prossimi capitoli ti aiuterò a capire esattamente come fare, sfruttando una serie di strategie che potrai applicare senza impegno eccessivo e che ti consentiranno di acquisire nuovi clienti e...far felici quelli che già ti seguono da anni.

Probabilmente avrai già cercato su internet come acquisire nuovi clienti, senza trovare risposte soddisfacenti o applicabili nel breve periodo, giusto?

Sai perché?

Perché la maggior parte degli articoli che ti sono apparsi trattano temi generici senza indicarti come implementare una strategia efficace da applicare alla tua realtà professionale.

Ma prima di svelarti **le 7 soluzioni a cui non avevi ancora pensato per acquisire e fidelizzare i tuoi clienti**, vorrei presentarti la startup che ha prodotto questo e-book.

Trovabando è un prodotto di una startup innovativa fondata nel 2014 da alcuni docenti e ricercatori del dipartimento di Studi Aziendali dell'Università degli Studi Roma Tre con un obiettivo concreto: aiutare PMI, startup innovative, aspiranti imprenditori ed i loro consulenti a realizzare progetti d'impresa, utilizzando in maniera efficace la finanza agevolata ed i contributi alle imprese.

Bene, ora che le presentazioni sono state fatte, **possiamo iniziare a parlare del vero motivo per cui hai scaricato questo ebook.**

BUONA PARTE DEI TUOI POTEZIALI
CLIENTI È GIA' IMPEGNATA!
PER ATTIRARLI DOVRAI
NECESSARIAMENTE OFFRIRE
QUALCOSA DI DIVERSO E DI VALORE
PER LORO (E PER TE)

Quante volte ti sei chiesto:
“Ma come faccio a trovare nuovi clienti per il mio studio?”

Come avrai notato, acquisire nuovi clienti rappresenta una delle operazioni più difficili in assoluto ma, con le nostre 7 soluzioni a cui non avevi ancora pensato, **potrai aumentare le possibilità di successo e raggiungere il tuo obiettivo con maggiore semplicità!**

Fidelizzare i clienti esistenti ed acquisirne di nuovi, rendendoli soddisfatti del proprio operato, sono attività di vitale importanza per lo sviluppo del tuo studio.

Questo concetto vale sia per i giovani professionisti che si

sono appena affacciati nel mondo del lavoro, sia per i professionisti affermati con una realtà solida e ben avviata.

È stato stimato, infatti, che il ciclo di vita di un cliente in uno studio professionale duri all'incirca **6 anni**.

Certo, ogni professionista ha i suoi clienti storici ma si sa che la permanenza del cliente non è infinita, anzi varia in relazione a diversi fattori: fiducia, durata naturale dell'incarico, aumento delle tariffe, concorrenza.

Eh si, è un mondo difficile nel quale l'elemento della **differenziazione** diventa fondamentale per rendere unica la propria attività.

Detto questo, per cominciare, vediamo di fare un pò d'ordine e partire dalle basi.

Se stai leggendo questo ebook ti sei posto il problema di **“come trovare nuovi clienti”**.

Probabilmente ti sentirai un po' disorientato, bombardato da centinaia di articoli inconcludenti, trovati in giro per il web nei momenti in cui non sai che fare...

Nei prossimi capitoli troverai la soluzione (anzi, **7 soluzioni!**) che ti farà esclamare *“Perché non c'ho pensato prima?!”*. Perciò continua a leggere...

Prima di fare qualunque cosa, è fondamentale indagare **come i clienti scelgono un commercialista piuttosto che un altro**.

È quindi rilevante chiedersi cosa è importante per loro, che cosa influisce sulla loro decisione di acquisto, per quali motivi scelgono proprio quel professionista e non un altro e, infine, quali sono le motivazioni che li spingono a restare suoi clienti.

Ovviamente non esiste una risposta esatta.

Infatti, a seconda del tipo di clienti e dei loro bisogni, le ragioni che influenzano la scelta di un commercialista sono diverse.

Cosa fare allora?

Finalmente stai per scoprire i 7 segreti che cambieranno la visione del tuo lavoro e ti permetteranno di accrescere il tuo numero di clienti!

Sei pronto?

Fai un bel respiro, scordati tutto quello che hai letto in giro finora...e iniziamo!

