



Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Torino

CONTROLLO DI GESTIONE E PUBBLICITÀ NELLO STUDIO PROFESSIONALE

Dott.ssa Michela BOIDI

Consigliera Giunta UNGDCEC – delegata “Studi
professionali, Antiriciclaggio e Privacy”



INTRODUZIONE E CONTESTO



Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Torino

CONTROLLO DI GESTIONE E PUBBLICITÀ NELLO STUDIO PROFESSIONALE



Evoluzione gestionale professionale

Il controllo di gestione evolve da metodi artigianali a strumenti strutturati per migliorare le performance dello studio.

Importanza della comunicazione strategica

La comunicazione efficace valorizza lo studio nel rispetto delle norme deontologiche e aiuta a differenziarsi nel mercato.

Integrazione controllo e marketing

L'integrazione tra controllo di gestione e marketing costruisce uno sviluppo sostenibile basato su dati concreti.

Modello di studio moderno

Un modello moderno di studio cresce equilibratamente mantenendo elevati standard qualitativi e gestionali.



EVOLUZIONE DELLO STUDIO PROFESSIONALE



**Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili**



**Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Torino**

CAMBIO DI PARADIGMA



Dalla struttura artigianale all'organizzazione

Lo studio professionale si evolve da struttura artigianale a organizzazione gestita con logiche aziendali moderne.

Introduzione di strumenti di gestione

L'uso di strumenti di pianificazione, controllo e misurazione delle performance è essenziale per la gestione manageriale.

Cambiamento culturale e ruolo imprenditoriale

Il professionista assume un ruolo imprenditoriale, prendendo decisioni strategiche basate su dati oggettivi.

Opportunità e vantaggio competitivo

La trasformazione manageriale migliora la qualità del servizio e crea un vantaggio competitivo duraturo.



LE LEVE DELLA CRESCITA



Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Torino

FATTORI CHIAVE DI SVILUPPO



Importanza della redditività

Aumentare i ricavi senza migliorare i margini non garantisce risultati economici soddisfacenti.

Efficienza operativa

Ottimizzare l'uso delle risorse riduce gli sprechi e migliora la produttività dello studio.

Sviluppo delle competenze

Formare il personale aumenta la qualità del servizio offerto e la soddisfazione del cliente.

Posizionamento e brand

Il brand forte e il corretto posizionamento attraggono e fidelizzano la clientela.



CONTROLLO DI GESTIONE



Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Torino



FUNZIONE E OBIETTIVI

Monitoraggio di costi e ricavi

Il controllo di gestione consente di monitorare costi, ricavi e margini per supportare decisioni consapevoli.

Analisi e miglioramento continuo

Attraverso l'analisi dei dati si identificano inefficienze e si definiscono strategie di miglioramento continuo.

Gestione proattiva e benchmarking

Il sistema integra pianificazione e confronto con benchmark per anticipare problemi e sfruttare opportunità.





STRUMENTI OPERATIVI



Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Torino

SUPPORTO AL CONTROLLO

Timesheet per monitoraggio tempo

Il timesheet consente di registrare il tempo dedicato alle attività e verificarlo rispetto ai budget previsti.

Monitoraggio tramite KPI

I KPI forniscono una panoramica sintetica e immediata delle performance aziendali cruciali.

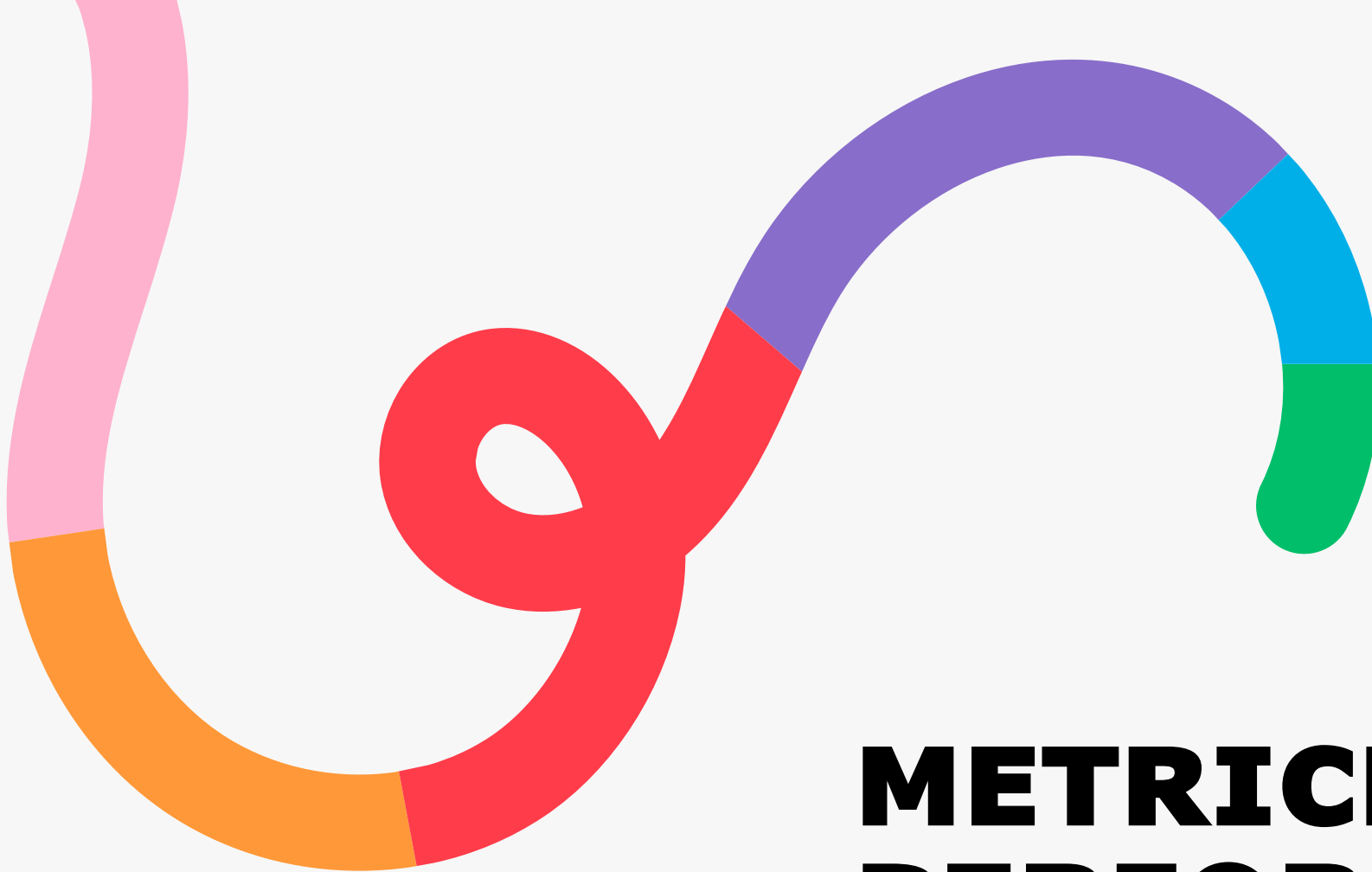
Gestione clienti con CRM

Il CRM aiuta a gestire le relazioni con i clienti e analizzare i loro comportamenti per migliorare il servizio.

Procedurizzazione e efficienza

La standardizzazione dei processi migliora l'efficienza operativa e facilita il controllo gestionale.





METRICHE DI PERFORMANCE



Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Torino

INDICATORI CHIAVE

Produttività oraria

Misura il valore generato per ogni ora lavorata, evidenziando l'efficienza individuale e collettiva.

Redditività per cliente

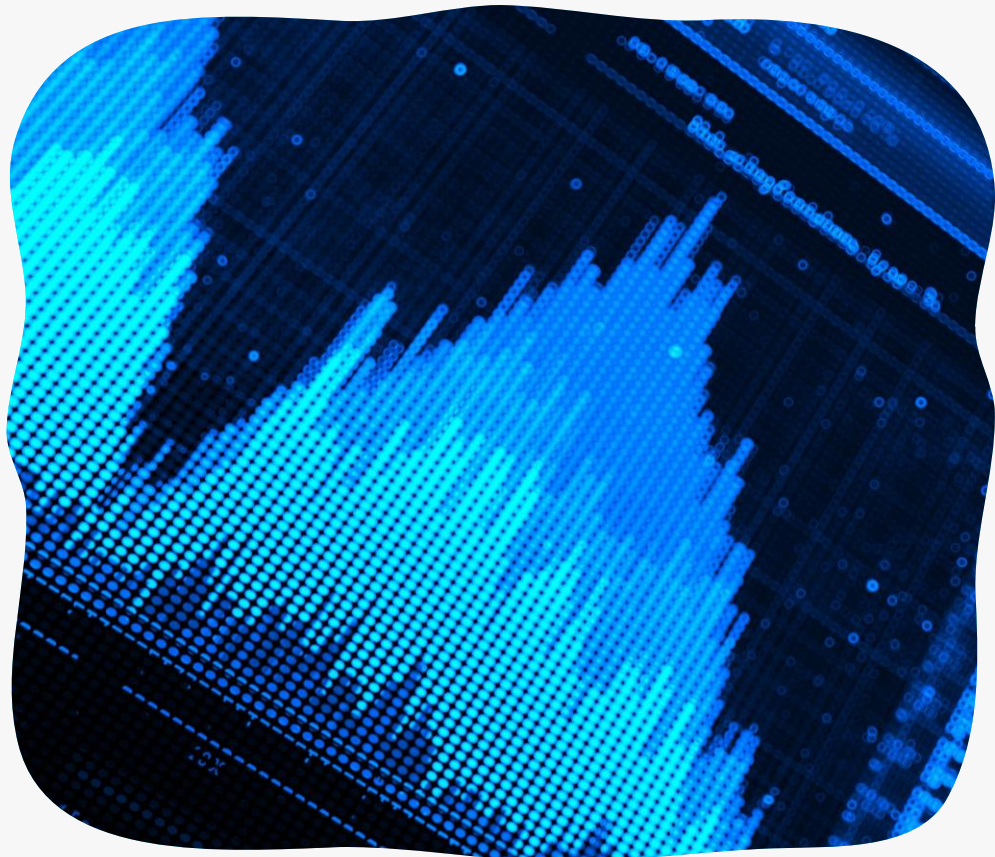
Individua i clienti più profittevoli per ottimizzare le risorse e le strategie commerciali.

Tasso di fidelizzazione

Indica la qualità del servizio e il livello di soddisfazione della clientela nel tempo.

Efficienza e ore improduttive

Valuta l'efficienza dei processi e l'incidenza delle ore non produttive per migliorare le performance.





PUBBLICITÀ E MARKETING



Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Torino

RUOLO E NECESSITÀ

Necessità di differenziazione

In un mercato competitivo, i professionisti devono distinguersi per comunicare efficacemente il proprio valore unico.

Regole e limiti della pubblicità

La pubblicità nei servizi professionali deve rispettare norme che garantiscono trasparenza e decoro professionale.

Marketing informativo ed educativo

Il marketing deve educare e informare, costruendo fiducia e rafforzando la reputazione dello studio.





NORMATIVA E DEONTOLOGIA



Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Torino

IL QUADRO DI RIFERIMENTO

Legge Bersani (2006)

Abrogate norme che limitano possibilità di pubblicità.

Codice deontologico (art. 44)

Conoscere e rispettare le norme che regolano la pubblicità della propria professione:

Trasparenza e onestà: fornire informazioni chiare, veritiere e non ingannevoli.

Riservatezza: tutelare la privacy dei clienti.

Dignità e decoro: mantenere un'immagine professionale e rispettosa.

Divieto di accaparramento di clientela: evitare pratiche sleali





CONCLUSIONE



Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Torino

LA STRATEGIA DEL FUTURO



Organizzazione e controllo

Lo studio deve migliorare la gestione interna per garantire sostenibilità e redditività nel contesto economico.

Comunicazione etica e professionale

Una comunicazione conforme al codice deontologico costruisce fiducia e valorizza la professione del commercialista.

Ruolo strategico del commercialista

Il commercialista deve essere un punto di riferimento strategico per le imprese in un contesto competitivo e normativo.

Integrazione di competenze

Integrare competenze tecniche, organizzative e comunicative è la sfida fondamentale per il futuro professionale.