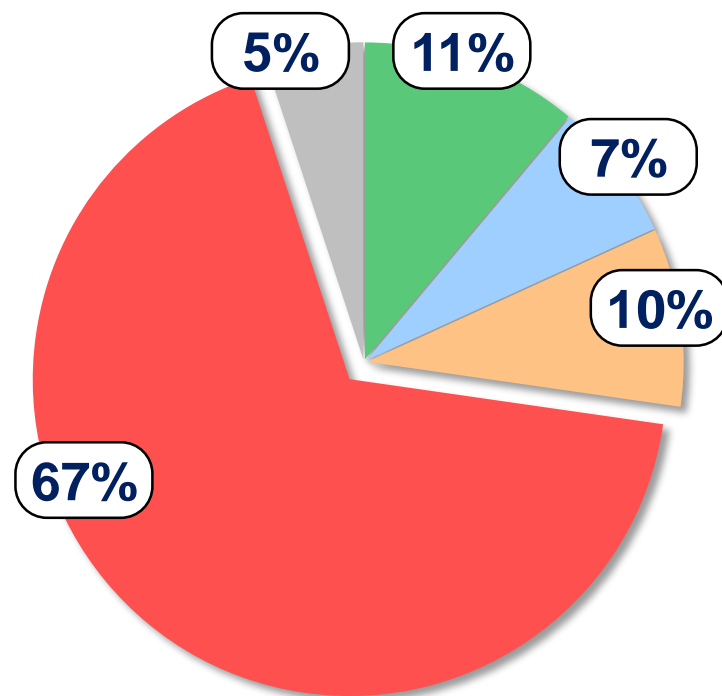
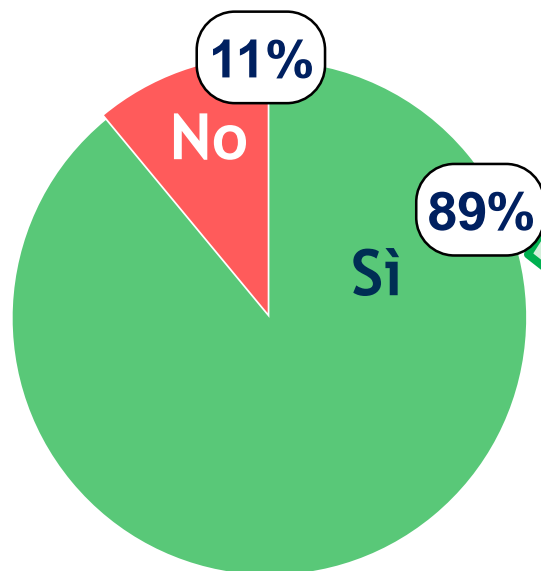


Con la crescente digitalizzazione della PA, lo Studio percepisce una **riduzione del tempo dedicato agli adempimenti amministrativi** gestiti per conto dei Clienti?

- Sì, perché la **semplificazione** è reale
- Sì, grazie alle **tecnologie** in cui lo studio ha investito
- Sì, ma perché lo studio ha **volontariamente** diminuito le attività verso la PA
- No, perché a **parità di Clienti** il tempo per gli adempimenti è aumentato
- No, perché **più clienti** chiedono adempimenti amministrativi verso la PA

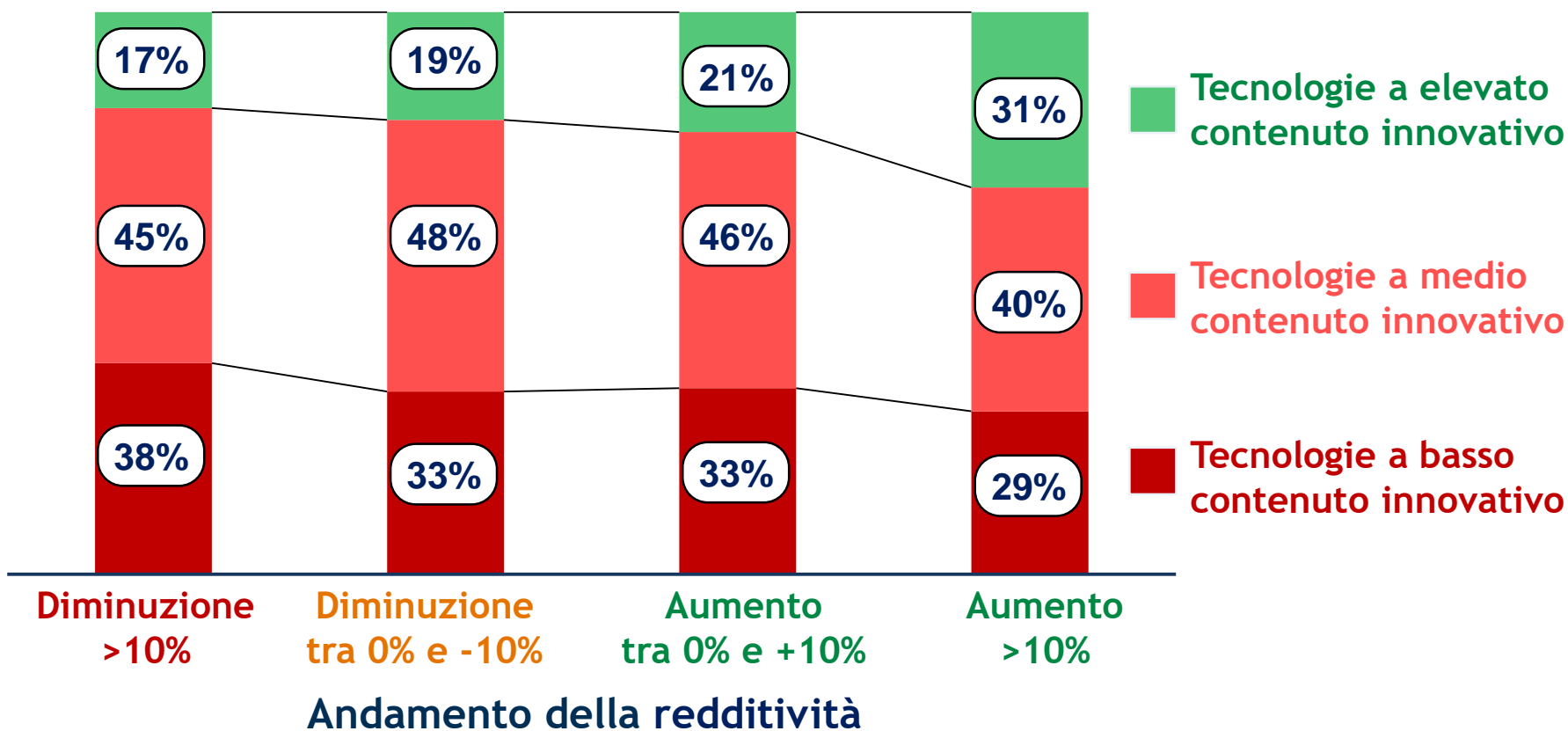


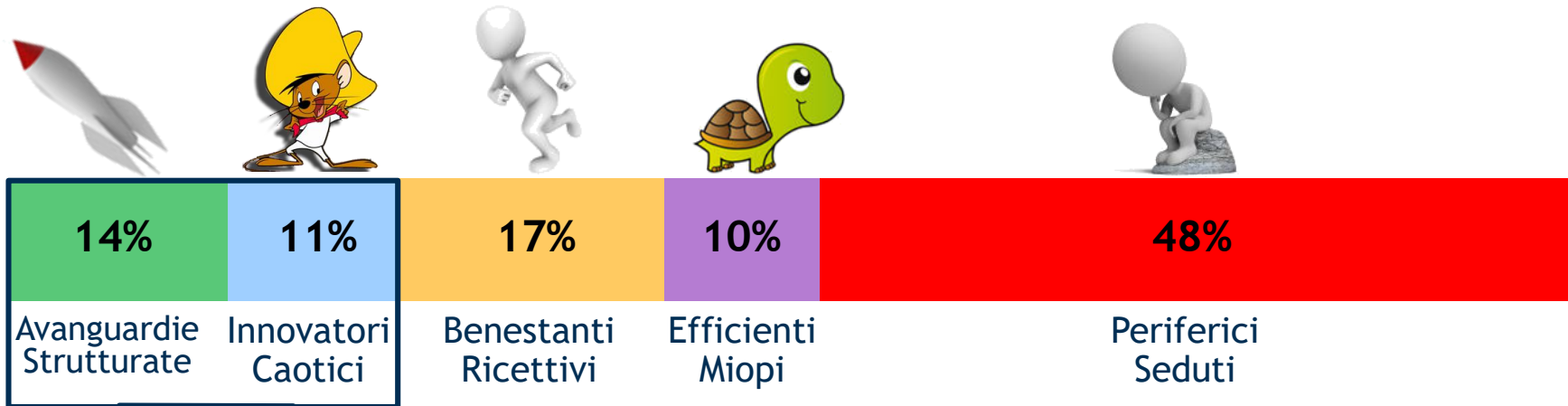
Ritiene che la Professione abbia bisogno di ampliare le proprie **competenze**?



Relazione tra adozione di tecnologie e andamento della redditività

Tecnologie e Redditività si influenzano reciprocamente, soprattutto per quanto riguarda le tecnologie a contenuto più innovativo





Modello di Business

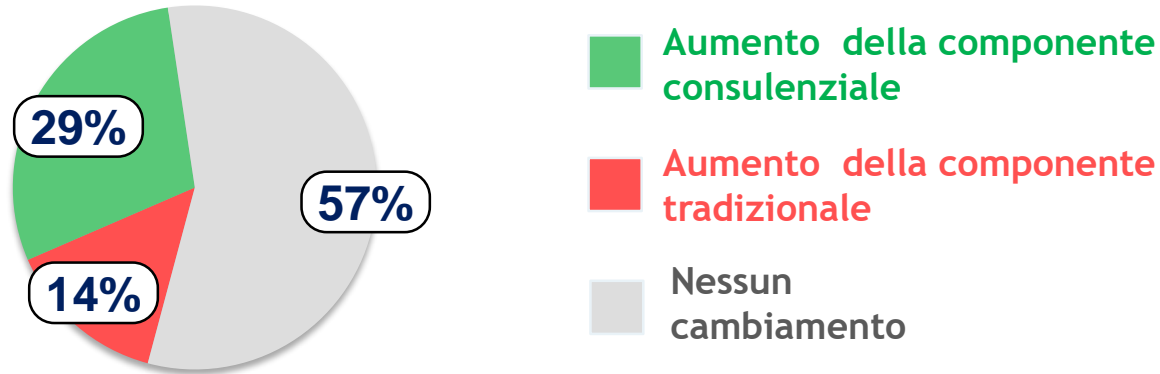
- Efficienza sul Business Tradizionale
- Diversificazione del Business (es. Consulenza)
- Fidelizzazione del Cliente con servizi aggiuntivi
- Utilizzo nuovi canali di comunicazione (con i Clienti)
- Utilizzo della leva tecnologica



Modello Organizzativo

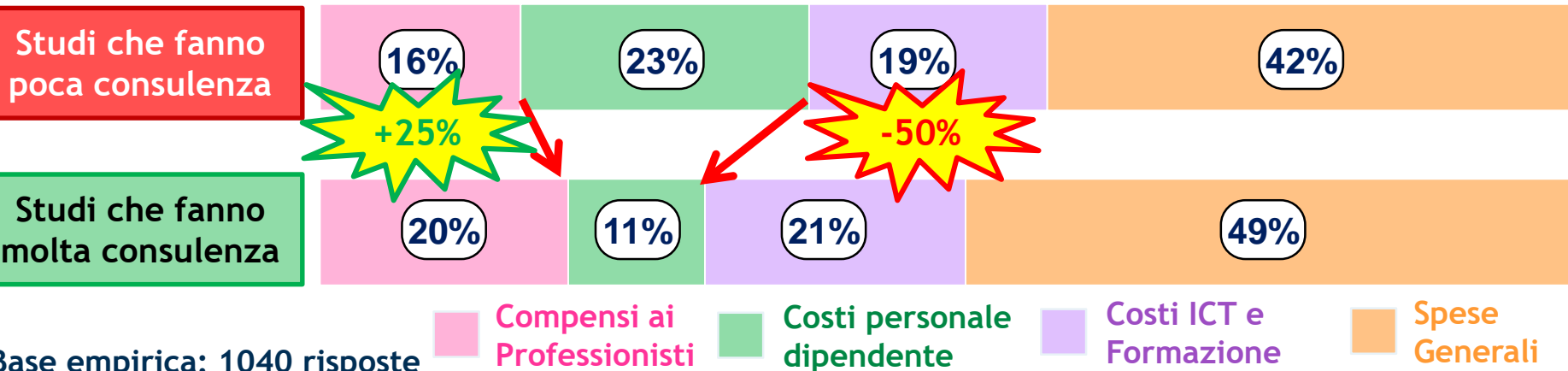
- Alleanze più o meno strutturate
- Razionalizzazione dei processi
- Utilizzo di Strumenti di coordinamento
- Utilizzo di Strumenti mobile
- Formazione (anche su soft skills)

Com'è cambiata la distribuzione percentuale dei ricavi dello Studio negli ultimi 3 anni?



Negli ultimi tre anni il doppio degli Studi ha aumentato la consulenza (29%) rispetto all'attività tradizionale (14%)

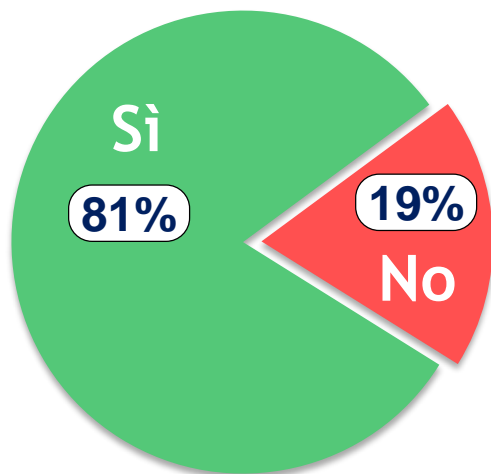
Qual è la distribuzione percentuale dei costi sostenuti dallo studio?



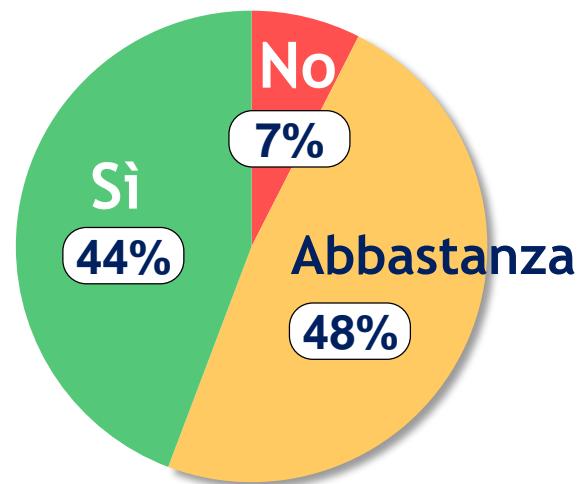
Base empirica: 1040 risposte

I Clienti si sentono adeguatamente seguiti dai Professionisti?

L'Azienda è **soddisfatta** delle prestazioni dello Studio che utilizza?



L'Azienda si sente **adeguatamente seguita** dallo Studio che utilizza?



Base empirica: 376 PMI

Le Imprese Clienti: quali miglioramenti per i loro Professionisti?

Nella capacità di consigliare l'Azienda sul suo sviluppo 41%

Nel fornire consigli in anticipo all'Azienda 34%

Nel costo delle prestazioni 14%

Nei tempi di risposta 10%

Nell'ampiezza dei servizi forniti 8%

Nella completezza delle risposte 8%

Nella continuità dell'assistenza fornita 3%

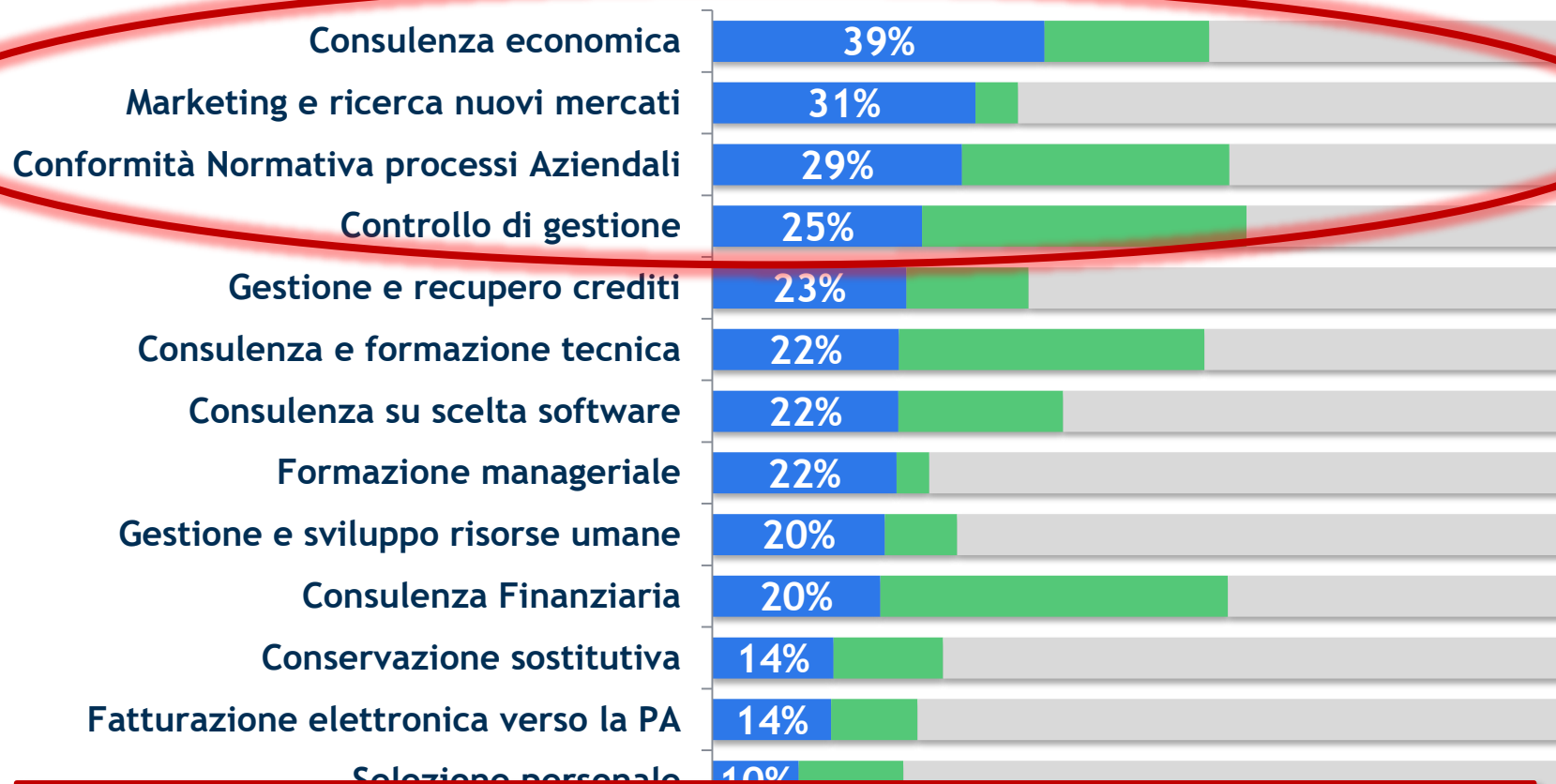
I Servizi “law driven” sono indispensabili, ma l’imprenditore ha bisogno di un supporto gestionale

Nulla di tutto ciò, va tutto bene 27%

0% 20% 40%

Base empirica: 376 PMI

I Servizi desiderati dalle Micro e PMI



**Domanda e Offerta di servizi non sempre sono allineati.
Si confrontano due approcci: “law driven” e “market oriented”**

Base empirica: 376 PMI

■ Interessa ■ Ricevuto ■ Non interessa