



STUDI  
COLLA SCARONI  
& ASSOCIATI  
COMMERCIALISTI e REVISORI



## COMMERCIALISTA 5.0 – OBIETTIVI & STRATEGIE VINCENTI

### OBIETTIVI:

**Aumento del fatturato** - Hai stabilito un obiettivo di crescita del fatturato, ad esempio un aumento del 15% rispetto all'anno precedente?

**Aumento del numero di clienti** - Hai pianificato di acquisire almeno 20 nuovi clienti nel corso dell'anno?

**Aumento del margine di profitto** - Hai fissato un obiettivo di aumento del margine di profitto del 10% attraverso l'ottimizzazione dei costi e l'aggiunta di servizi ad alto valore?

**Ritorno sull'investimento (ROI) per le campagne di marketing** - Stai monitorando e cercando di ottenere un ROI positivo dalle tue iniziative di marketing, ad esempio puntando a un ROI del 20% sui tuoi investimenti pubblicitari?

**Riduzione del churn rate dei clienti** - Hai previsto di ridurre il tasso di perdita di clienti al di sotto del 10% attraverso una migliore retention?

**Aumento del valore medio di transazione** - Stai cercando di aumentare il valore medio delle transazioni dei clienti esistenti del 10% attraverso l'offerta di servizi complementari?

**Aumento della produttività** - Punti a un aumento del 20% della produttività del tuo team attraverso l'automatizzazione dei processi?

**Aumento della forza lavoro** - Quante nuove persone intendi inserire all'interno del tuo studio nel 2024?

**Partnership strategiche** - Quante iniziative volte ad instaurare partnership strategiche con altri studi

lancerai in corso anno?

**Aumento del patrimonio netto di studio** - Hai fissato un obiettivo annuo specifico per l'aumento del patrimonio netto del tuo studio professionale, ad esempio un incremento del 12% entro la fine dell'anno?

## **STRATEGIE**

**REPORT PERSONALIZZATO** - Invia ai tuoi clienti un report personalizzato che evidenzia le loro aree inesplorate di crescita e spiega come i tuoi servizi di sviluppo aziendale possono sbloccarle

**SEMINARIO WEB ESCLUSIVO** - Organizza un seminario web esclusivo per i clienti esistenti che introduce metodi innovativi di sviluppo aziendale, dimostrando casi di successo tangibili

**PROMOZIONE PORTA UN AMICO** - Offri uno sconto speciale o un servizio aggiuntivo gratuito al tuo cliente che ti presenta un potenziale nuovo cliente

**WORKSHOP CREATIVO** - Invita i clienti a un workshop interattivo online dove possono esplorare nuove idee di sviluppo aziendale specifiche per il loro settore.

**AGGREGA I TUOI CLIENTI** - Organizza incontri di matching fra clienti presentanti elementi di complementarietà commerciale e/o tecnico-produttiva.

**ANALISI DI SCENARIO** - Condividi un report dettagliato che illustra come le tendenze emergenti potrebbero influenzare il settore di appartenenza dei tuoi clienti e come la tua consulenza può prepararli.

**DEMO** - Attivando una collaborazione con un partner tecnologico idoneo, presenta una demo di nuove tecnologie o strumenti che potrebbero trasformare il loro business e come la tua consulenza può facilitare l'integrazione.

**GAMIFICAZIONE** - Crea un gioco o una simulazione che permetta ai clienti di "provare" strategie di sviluppo aziendale e vedere i risultati potenziali.

**CLUB** - Invita i tuoi clienti a unirsi a un club esclusivo per imprenditori e professionisti dove possono condividere esperienze, apprendere dalle strategie degli altri e trovare opportunità di business.

**TESTIMONIANZE E CASI** - Condividi storie di successo di clienti simili che hanno beneficiato significativamente dei tuoi servizi di consulenza.

**AUDIT GRATUITO** - Offri un audit gratuito delle strategie di sviluppo aziendale attuali del cliente, sottolineando dove e come potresti apportare miglioramenti.

**PIANO DI CRESCITA** - Crea e presenta un piano di crescita personalizzato per ogni cliente, dimostrando la tua dedizione e comprensione delle loro esigenze.

**OFFERTA A TEMPO LIMITATO** - Lancia un'offerta speciale valida solo per un breve periodo per stimolare decisioni rapide.

**SESSIONE DI STRATEGIA FLASH** - Organizza con i tuoi clienti brevi sessioni di strategia dove discuti opportunità immediate e come affrontarle con i tuoi servizi.

**MATERIALE DI LETTURA E RIFLESSIONE** - Fornisci ai tuoi clienti materiale di lettura o video che approfondiscono i benefici a lungo termine dello sviluppo aziendale.