

Lo studio nell'era digitale

*Il rilancio dello studio attraverso la consapevolezza,
il digitale e una nuova interpretazione della professione*

A cura di:
Lorenzo Losi
Matteo Banzi
Andrea Martelli



Sistema **RATIO**
Centro Studi Castelli Srl

Sommario

Premessa e motivazioni del libro

Incominciamo...

Capitolo 1 - La gestione dello studio attraverso la consapevolezza

Il Business dello studio e il ruolo del tempo	15
Costi diretti	17
Costi indiretti	19
Costo pieno	19
Ricavi e produttività	21
L'analisi dei clienti: Forfait o Parcelle ad ore?	24
Rilevazione delle attività per la parcellazione	25
I budget quantitativi basati su benchmark	28
I budget di tempi partendo dal dato economico	29
La distribuzione del budget sull'anno	30
Come approcciare la struttura?	38

Capitolo 2 - La tecnologia nello studio

La digitalizzazione negli studi professionali	46
La gestione delle attività a basso valore aggiunto come contabilità e cedolino	52
La formazione	57
La delega e l'importanza delle risorse umane in studio	59
La parcellazione	62
Le procedure di comunicazione con il cliente	65

Capitolo 3 - Lo sviluppo commerciale dello studio

Le 4 aree di studio	71
Cosa significa "vendere" e perché la vendita è fondamentale anche per il tuo studio ..	74
La mentalità del professionista efficace commercialmente	75
Che esperienza vive il tuo cliente? La customer care	79

Conclusione