



TAX vs BUSINESS - L'eterna lotta tra il Commercialista TASSA e il Commercialista CONSULENTE



Oggi voglio raccontarti una storia.

1960.

Mario è un giovane commercialista che si appresta ad avviare la sua attività.

I suoi clienti sono giovani imprenditori che, complice il boom economico, aprono attività senza doversi preoccupare di concorrenza e differenziazione... **Ogni cosa che toccano si trasforma in oro.**

Mario è un professionista intelligente, sa fare il suo lavoro: gestisce la contabilità (A MANO!), predispone le "poche" dichiarazioni annuali dell'epoca, si limita a dare qualche consiglio fiscale ai suoi clienti.

In nessun modo viene coinvolto nell'attività dei suoi clienti: non ne hanno bisogno.



2019.

Giovanni è un giovane commercialista che si appresta ad avviare la sua attività.

I suoi clienti sono imprenditori che sognano il successo.



Complice l'altissima concorrenza, **devono ponderare bene le loro scelte: non basta più avere un prodotto interessante**, devi saper trovare il luogo giusto, l'idea differenziante, la giusta campagna pubblicitaria, valutare cosa fanno e come lo fanno i tuoi competitor considerando anche soggetti non direttamente presenti nel tuo mercato (es. su tutti: Amazon).

Giovanni è un bravo professionista, ma anche lui deve innovarsi e creare un approccio differente: gestisce la contabilità e i "numerosi" adempimenti fiscali, ma se vuole vedere chiudere i suoi clienti ancor prima di avviare l'attività, deve mettersi a loro disposizione nella gestione operativa e strategica dell'attività: **deve diventare una versa e proprio RISORSA!**

Questa semplice e banale storiella, mi è servita per farti aprire gli occhi sulla realtà delle cose: oggi, troppo spesso, mi trovo a relazionarmi con imprenditori che si affidano a Mario piuttosto che Giovanni con un piccolissimo problema: **non siamo più nel 1960!**

E questo può veramente fare la differenza per il successo della tua attività.

Perché se ti affidi a professionisti come Mario, avrai a che fare con il tipico esempio di **COMMERCIALISTA TASSA**: è senza dubbio un professionista serio, che sa fare il suo lavoro.

Gestisce la tua contabilità, ogni tanto ti chiama per raccogliere i documenti - *di 3 mesi prima, nella migliore delle ipotesi* - e poi BOOOOM: ecco che si fa vivo con il classico F24 in scadenza dopo qualche giorno.

Capisci bene da solo che questo sistema **NON PORTA NESSUN BENEFICIO PER LA TUA ATTIVITÀ.**



Si va bene, ti ha dato ogni tanto quella dritta per recuperare quel centinaio di spese che altrimenti non avresti sfruttato...

Per fare questo tipo di lavoro, non è necessaria chissà quale competenza: è un lavoro meccanico, prendi fattura – controlla fattura – registra fattura, che può fare qualsiasi persona con un minimo di conoscenza di contabilità e fisco, senza valore aggiunto per la tua impresa.



Ed è proprio questo il fulcro centrale della questione: **IL VALORE AGGIUNTO!**

Perché nel commercio come nella vita di tutti i giorni, qualsiasi tipo di acquisto fatto **DEVE PORTARTI UN BENEFICIO CONCRETO E DIRETTO**: il macchinario per migliorare la produzione, la spesa al supermercato per il quotidiano.

E così deve essere il tuo commercialista: deve portarti un beneficio reale, tangibile, **DEVE ESSERE UNA RISORSA DELLA TUA ATTIVITÀ.**

Oggi non è possibile limitarci agli aspetti burocratici della nostra professione.

Il commercialista deve padroneggiare le materie che hanno caratterizzato l'attività nel passato, ma offrire un **LIVELLO SUPERIORE DI CONSULENZA**: entrando nei meccanismi operativi dell'attività, diventa una figura di reale supporto allo sviluppo della strategia aziendale.

Non è possibile che l'attività di consulenza sia limitata all'invio di un semplice modello F24 periodico.

Deve esserci un'attività incentrata sul **REPORT COSTANTE E TEMPESTIVO DEI RISULTATI AZIENDALI**, con **UN'ATTENZIONE AGLI SVILUPPI FUTURI E AI MEZZI NECESSARI PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI.**





**Matteo
Frosi
Consulting**

Allora tu da che parte stai?

Trionferà il burocratico **COMMERCIALISTA TASSA** o sosterrai l'innovativo **COMMERCIALISTA CONSULENTE**?

Non sai da che parte andare? Contattami subito tramite la pagina FB o il mio sito www.frosiconsulting.it, sarò a disposizione per chiarire ogni tuo dubbio!

Sei invece già convinto per la tua scelta? Non perdere tempo e fissiamo subito una consulenza preliminare per la tua attività!

NON LAVORARE NEL PASSATO, GUARDIAMO AL FUTURO