

Quando i professionisti scelgono di lavorare online

Se da un lato le professioni sono in crisi e i dati sui redditi medi annui dei liberi professionisti lo dimostrano, ci sono casi in cui si registrano trend opposti. Stiamo parlando di numerose figure professionali che operano ormai da anni su internet senza aver mai incontrato personalmente i loro clienti come commercialisti, consulenti aziendali, esperti di finanza indipendente, tecnici della sicurezza sul lavoro, dietologi, docenti di lingue straniere, coach e formatori.

Utilizzando strumenti ormai scontati come e-mail, skype, video contenuti e sistemi cloud sono riusciti in pochi anni a diventare punto di riferimento importante nel panorama delle consulenze 2.0.

Se è vero che un tempo ci si doveva recare almeno una volta al mese dal ragioniere che sapeva fare di conto, oggi professionisti e piccole imprese si affidano sempre più ai servizi offerti in rete in materia contabile e fiscale. Il trend è in forte crescita nonostante i clienti non conoscano nemmeno la faccia dell'avvocato, del commercialista, del

consulente finanziario che li sta seguendo giornalmente.

Abbiamo incontrato nella loro sede milanese, i professionisti di **Fare Impresa 24**, società di consulenza che negli ultimi anni ha erogato servizi a piccole imprese e professionisti titolari di partita iva soltanto attraverso il portale web "**Partita iva 24**". Età media 36 anni, tutti laureati in Economia, esperienze in varie realtà della consulenza nazionale e internazionale, uniti dalla passione per il web e per il popolo delle partite iva. Amano ricordare a chi non mastica molto di fisco e tasse che la materia non sarebbe poi così ostica: basta utilizzare un linguaggio semplice e fare molti esempi concreti.

Effettivamente durante la nostra visita, abbiamo assistito a diverse telefonate e abbiamo constatato che in circa 40 minuti le domande poste ai consulenti riguardavano sempre i soliti temi. Preoccupazioni, luoghi comuni e tante informazioni inesatte forse a causa anche di una disinformazione dovuta a un eccessivo allarmismo sui temi della crisi

economica e della fuga all'estero dei nostri migliori cervelli.

<<In Italia purtroppo siamo tutti un po' troppo spaventati – racconta Roberto Scurto, senior della società, laurea in Bocconi a Milano con esperienze in due note multinazionali e all'estero – quasi impauriti da un sistema che ha smesso di far sognare i giovani e che parla solo di fallimenti e mai di successi. Oggi chi si mette in proprio due volte su tre lo fa per necessità e non più perché animato dal desiderio di creare un'attività tutta sua e vederla crescere e prosperare nel tempo. Abbiamo tantissimi clienti che ricercano un servizio sicuramente competitivo in termini di pricing ma anche un approccio vecchio stile basato sull'empatia consulente - cliente.

Essere seguiti sempre dallo stesso consulente, non essendoci né call center né operatori all'estero, ha fatto la differenza. La cosa che i clienti più apprezzano inoltre è anche la nostra professionalità e la specializzazione nell'essere veramente dei consulenti online>>

