

ALLEGATO B

RELAZIONE SUGLI INTERVENTI REALIZZATI

ALLEGATO 2 - RELAZIONE SUGLI INTERVENTI E/O AZIONI REALIZZATI

DENOMINAZIONE DELL'IMPRESA (indicare la denominazione dell'impresa richiedente il contributo)

SILVIA CASALI DOTTORI COMMERCIALISTI SRL STP

RELAZIONE SUGLI INTERVENTI REALIZZATI

1 DESCRIZIONE E CONTENUTI DEGLI INTERVENTI REALIZZATI

(in riferimento alla tipologia di spesa di cui all'art. 6 del bando)

Sono state sostenute spese per la creazione di una nuova SRL STP, costituita a gennaio 2021 per la realizzazione di uno studio che fornisca servizi alle imprese in maniera completamente digitale (voce a) art. 6 del bando).

E' stato arredato il nuovo studio, creando un ambiente molto confortevole per il cliente e con tutte le tecnologie per i collegamenti da remoto. Nel dettaglio sono stati acquistati: un tavolo riunioni con 4 sedie, una scrivania con una sedia e 2 poltroncine, una libreria, una consolle, un tappeto, un monitor da 31,5 pollici (voce c) art. 6 del bando)

Lo studio fornisce servizi a clienti in tutta Italia, non solo localmente e ha creato automazioni per fornire ai clienti un servizio altamente innovativo e digitale.

Nello specifico ha acquistato un software per gli adempimenti contabili e fiscali perfettamente integrato con:

- applicazione creata appositamente da fornire ai clienti "Casali Silvia - Il commercialista come partner strategico" (per visionare l'app vi lasciamo delle utenze demo User: demo Password: Scriba123)
- software per l'elaborazione dei dati sulla crisi di impresa, con calcolo alert
- software per la gestione in autonomia della fatturazione elettronica, integrata con il software di studio (voce d) art. 6 bando) .

Inoltre lo studio ha adottato un sistema di organizzazione e gestione dello studio basato sulla piattaforma "Tweppy", start up innovativa di Trento, per la gestione automatizzata di tutti i processi interni e l'ottenimento di una soddisfazione del cliente al 100% (voce d) art. 6 del bando).

Sono state create anche delle automazioni per la promozione dello studio, con la creazione di contenuti informativi divulgati su Google, Facebook e Instagram.

In particolare sono state create le pagine dello studio sui principali social network e l'account business su Google. E' stato creato un funnel per l'acquisizione di nuovi clienti, tramite la marketing automation e sono state avviate campagne a pagamento. Tutta la parte marketing e la creazione delle automazioni è stata seguita dalla società Mercury Training Group SA (voce g) art. 6 del bando)



ALLEGATO B

RELAZIONE SUGLI INTERVENTI REALIZZATI

ALLEGATO 2 - RELAZIONE SUGLI INTERVENTI E/O AZIONI REALIZZATI

2 RISULTATI RAGGIUNTI

Risultati raggiunti in merito agli interventi realizzati:

Lo studio, partendo da zero a gennaio 2021 ha già generato un fatturato annuo ricorsivo di euro 86.716, ad oggi, grazie ad i nuovi strumenti.

Lo studio nuovo è stato completamente arredato ed è pienamente funzionante.

I software sono stati resi operativi e il personale è stato formato per il loro utilizzo. Tutto il personale ha già conseguito la certificazione Tweppy di primo livello per l'utilizzo.

Le pagine sui social network sono già stata realizzate e sono già in corso delle sponsorizzate a pagamento.

E' stato creato e reso operativo il funnel per l'acquisizione di nuovi clienti dal titolo "Guida alla scelta del commercialista".

A inizio dicembre l'applicazione è stata inserita nell'app store e su google play ed abbiamo iniziato la promozione.

Entro fine anno verranno anche assunte altre 2 impiegate per il caricamento dati.

Grazie ai nuovi strumenti innovativi e digitali riteniamo di poter acquisire sempre più clienti fuori da Ravenna e di proseguire il trend positivo di questi primi mesi di attività.

Luogo

data

Ravenna

06/12/2021

Firmato digitalmente dal
legale rappresentante dell'impresa