

CINQUE REGOLE D'ORO

Il passaggio all'e-fattura

1. Digitali si deve nascere

Il professionista (e il cliente) devono comprendere che la fattura elettronica non è una fattura in pdf evoluta. Occorre pensarla da subito in formato xml, magari con interfaccia "amico" che consenta una buona visualizzazione dei dati: i nuovi processi devono essere nativi digitali e non partire dalla carta

2. Tutti in aula

Formare i colleghi è indispensabile, allargare l'orientamento ai clienti è indispensabile. Meglio soffermarsi da subito sulla gestione dei flussi documentali. Per essere davvero pronti servono almeno 5-6 mesi con riunioni periodiche che coinvolgano tutti i collaboratori

3. Giocare d'anticipo

Non attendete che il cliente si organizzi con un proprio software. Proponete (gratis) la vostra piattaforma da condividere. Altrimenti i clienti si doteranno di un proprio gestionale e sarete voi a dovervi attrezzare per dialogare con sistemi, ogni volta diversi

4. Vediamoci all'apericena

Organizzate incontri conviviali in studio: saranno un'occasione per spiegare con calma e in modo informale le novità e fare dimostrazioni pratiche dei propri strumenti da offrire in condivisione e conoscere l'orientamento dei propri clienti sul tema

5. Cara carta, addio

Al cliente che non riesce ad abbandonare il Pdf, l'appunto su block notes o il formato word, a chi chiede uno sconto «perché con la fattura elettronica si risparmia la carta» si possono illustrare i vantaggi di avere a disposizione (gratis) un gestionale comune che permette di seguirlo meglio sulle dinamiche di acquisto, di magazzino, sulla scontistica praticata o ricevuta. Il tutto offerto anche quotidianamente o comunque a intervalli ben più brevi degli appuntamenti Iva trimestrali