



RIDISEGNARE L'IMPRESA Il Blog di Andrea Panato

[Home](#) [Profilo](#) [Pubblicazioni](#) [Contatti](#) [Archivio](#)

[Postilla](#) » [Generale](#) » [Il Blog di Andrea Panato](#) » [Management](#) » [Diventare grandi per vincere le sfide del mercato.](#)

2 novembre 2011

Diventare grandi per vincere le sfide del mercato.

[Tweet](#)

Mi piace 0 Share

Leggo su Press (il mensile del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili) un articolo che vuole suggerire ai **piccoli e medi studi professionali (PMS in letteratura)** a far fronte alle sfide del mercato, insegnare come fare di un piccolo studio un grande successo.

La complessità della normativa e i suoi frequenti aggiornamenti rappresentano le principali difficoltà che tanto i PMS quanto le PMI loro clienti si trovano ad affrontare.

Riporto alcuni suggerimenti validi sia per le piccole imprese che per gli studi professionali, per una volta uniti nelle sfide da affrontare e nella necessità di rinnovamento:

1. **Elaborare la mission, la vision, il piano strategico**
2. **Individuare le proprie caratteristiche e ritagliarsi una fetta di mercato**

accordo ristrutturazione debiti,
agevolazioni, agevolazioni fiscali,
amministratore srl, banca, bocconi,
business plan, cittadinanza digitale

3. Ampliare l'offerta di servizi integrando la consulenza aziendale

4. Scegliere le PMI come clienti target

5. Promuovere lo studio

6. Stringere rapporti con altri studi

7. Adottare nuove tecnologie

Nulla di nuovo in realtà, ma di certo il percorso è quello giusto. **Solo qualche osservazione che forse i lettori di questo blog potranno aiutami a formalizzare meglio e ad approfondire:**

1) **definire chi siamo** e chi vogliamo essere, o meglio cosa ci differenzia dagli altri, non sempre è così facile. Spesso è decidere cosa smettere di fare quello che ci caratterizza. È una scelta difficile e non priva di un certo rischio. Soprattutto in un periodo come questo non è facile scegliere una vision ed una strategia di lungo. L'ambiente intorno a noi è mutevole. Io ed il mio [Studio](#) ci poniamo questa domanda almeno una o due volte l'anno.

2) **pianificare**, scrivere il piano strategico, formalizzarlo, discuterne con colleghi ed amici. Porta via tempo, è vero, ma è assolutamente la cosa più utile. Spesso ho rinunciato a qualche giorno di vacanza ma ne è sempre valsa la pena. A volte rivolgersi ad un consulente è necessario proprio per esser costretti a formalizzare.

3) **Network professionale**: attenti che funzionano solo se sono garanzia di professionalità e portano una congrua remunerazione (non solo economica certo) a tutti i partecipanti. Troppo spesso di sogna in grande ma la collaborazione funziona solo se alla base c'è fiducia e professionalità. Nessuna delle due cose si improvvisa in poco tempo ed entrambe sono risorse scarse. In giro troppe iniziative ammiccanti. Per la mia esperienza solo un grande impegno porta qualche risultato.

Restiamo in attesa di una guida IFAC che dovrebbe essere a breve pubblicata in italiano dal CNDCEC. Molte risorse possiamo già trovarle in rete, il CNDCEC si è mosso tardi ma sta lavorando bene. Risorse che mi permettono di suggerire anche alle imprese di servizi.

Spero che i commenti dei lettori mi aiuteranno a meglio definire quale futuro attende la nostra professione.

Lecture: **5269** | Commenti: **0** |

[Tweet](#)

[Mi piace 0](#)

[in Share](#)

[G+ Share](#)

[E-mail](#)

[PDF](#)

[RSS](#)

venezia, [commercialista](#),
commercialista facebook, commercialista
linkedin, [commercialista](#)
[milano](#), commercialista twitter,
concordato preventivo,
conferimento, confindustria, [credito](#), [crisi](#),
finanziamenti, finanziamenti a fondo
perduto, finanziamenti e agevolazioni,
finanziamenti soci, [finanziamenti start up](#),
[fisco](#), [Impresa](#), [legal](#)
[marketing](#), legal mktg, manovra
estate, [marketing legale](#), marketing
legale mktg commercialista, marketing per
commercialisti, matching 2009, milano,
neoimprenditore, organizzazione studio
professionale, perizia conferimento,
[perizia fusione](#), perizia rivalutazione
quote, [pmi](#), scudo fiscale, srl
semplificata, [start up](#), Tia, [tremonti](#)
ter, [valutazione azienda](#)

PER APPROFONDIRE [VAI ALLO SHOPWKI](#) >



[Fare impresa con il Crowdfunding](#)

Iosio Cristian, Valentinuz Giorgio

Editore: **Ipsoa**

Anno: 2016

Versione carta

€ 32,00 (-20%) € 25,60

Scrivi il tuo commento!

Nome (obbligatorio)

E-mail - non verrà pubblicata - (obbligatorio)

Sito web

Avisami dei nuovi commenti tramite e-mail



NOVITA'

[Business plan in excel](#)

Carriero Fabrizio, Ferrandina Antonio

Editore: **Ipsa**

Anno: 2018

Versione carta

~~€ 70,00~~ (-15%) **€ 59,50**



[Gestire la crisi d'impresa. Processi e strumenti di risanamento](#)

Danovi Alessandro, Quagli Alberto

Editore: **Ipsa**

Anno: 2015

Versione carta

~~€ 79,00~~ (-30%) **€ 55,30**



[Amministrazione & Finanza](#)

Editore: **Ipsa**

€ 320,00



[Il manager e la forza negoziale](#)

Melchior C.

Editore: **Ipsa**

Anno: 2010

Versione carta

~~€ 28,00~~ (-30%) **€ 19,60**



[Security Risk Management](#)

Bonacina S.

Editore: **Ipsa**

Anno: 2010

Versione carta

€ 28,00 (-30%) € 19,60



[Management by projects](#)

Villa Tiziano

Editore: **Ipsa**

Anno: 2008

Versione carta

€ 28,00 (-30%) € 19,60



[Tempi e metodi](#)

Minati Marco

Editore: **Ipsa**

Anno: 2012

Versione eBook

€ 19,60 +IVA (-20%) € 15,60 +IVA



[Strategie e controllo economico finanziario per il punto vendita](#)

Fornaciari Luca, Garlassi Alessandro

Editore: **Ipsa**

Anno: 2012

Versione carta

€ 28,00 (-30%) € 19,60

Versione eBook

€ 19,60 +IVA

[HOME](#) | [FISCO](#) | [DIRITTO](#) | [LAVORO](#) | [IMPRESA](#) | [SICUREZZA](#) | [AMBIENTE](#)

[Chi è postilla](#) | [I blogger](#) | [Blog Policy](#) | [Diventa Blogger](#) | [Chi siamo](#) | [Contatti](#) | [Privacy](#) | [Note Legali](#) | [Policy cookie](#) | [Pubblicità](#)

P.I. 10209790152

Postilla è promossa da:



CEDAM

