

24

**ORE
BACK TO WORK**

CLUB DEAL

**Informazioni preliminari
Azienda 5**

13 Luglio 2017 – h.17.30

Il Sole 24 Ore - Via Monte Rosa 91 - Milano

Attraverso una piattaforma tecnologica proprietaria l'azienda fornisce a tutti gli studi di commercialisti ed avvocati del mondo strumenti di lavoro che consentano loro di seguire i propri clienti che internazionalizzano generando fees.

Gli strumenti si basano su una piattaforma informatica, con annessi un servizio di segreteria internazionale, un servizio di traduzioni ed un servizio amministrativo di gestione degli incassi.

- **Aderendo alla piattaforma gli studi di commercialisti ed avvocati pagano un canone mensile, che remunera i servizi ricevuti.**
- **La struttura facilita gli studi a relazionarsi tra loro in modo efficiente**, dando una buona assistenza ai clienti, riescano a fare «comunità» e a sviluppare tra loro relazioni sociali. Generando business.
- **Il servizio consente a tutte le micro e piccole imprese, di ricercare ed attivare facilmente ed alle migliori condizioni di prezzo un commercialista o un avvocato su qualunque paese del mondo.**
- Fornisce inoltre strumenti di export management globale, mediante i commercialisti e avvocati aderenti, inviando loro gli incarichi lavorativi che vengono intercettati attraverso le campagne marketing.

Tramite un portale dedicato, multilingua e multivaluta, gli studi professionali indipendenti potranno aderire ad una rete professionale mondiale, presentando i propri servizi e le proprie tariffe ai colleghi aderenti presenti in altri territori del mondo.

Ad ogni aderente che apporta al network un cliente finale, verrà riconosciuta una compartecipazione al fatturato dell'aderente che eroga materialmente i servizi. Mentre quest'ultimo dovrà condividere con il primo, tramite apposite funzioni del portale del network, i documenti del cliente comune (bilanci, dichiarazioni, atti, contratti ecc.).

La Segreteria Internazionale, assiste con continuità giornaliera gli studi nelle relazioni con gli studi corrispondenti e i clienti degli studi nell'ottenere un servizio conforme alle proprie aspettative. Gestisce gli incassi e i pagamenti del network, le traduzioni e le iniziative di marketing a sostegno del network globale o dei singoli studi promotori di iniziative specifiche.

Sempre la Segreteria Internazionale gestisce le comunicazioni, le newsletter e le informative settimanali per tutti gli aderenti.

Canoni mensili di affiliazione.

- Ogni professionista paga un canone.
- Ogni società (Utente finale) che fruisce del servizio paga una fee.

Commissioni di trading.

- Il portale trattiene il 15% del transato tra studi aderenti.

Ricavi da altri servizi.

- Attività di export management.
 - Traduzioni
- Servizi di marketing per gli studi professionali.
 - Ricavi da pubblicità

La diffusione del network



