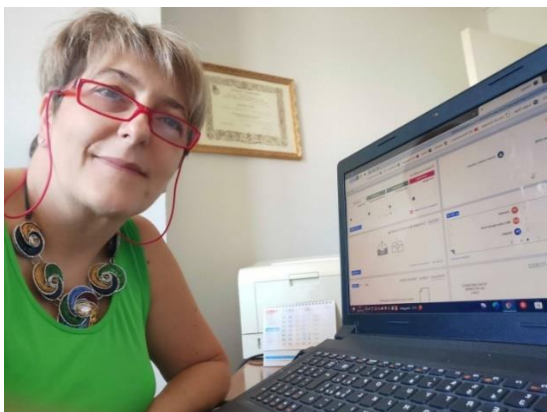

Studio Sonia Troiani ha scelto Genya.

Genya, un software gestionale che cambia la vita! La soluzione di Wolters Kluwer Italia rivoluziona il modo in cui lavorano gli studi tributari e di consulenza fiscale come nel caso dello Studio di Piane e Montegiorgio (FM).



“Gestiamo la clientela con velocità, attenzione e dettaglio con il grandissimo vantaggio di operare nel cloud. Con Genya posso avere l’esatta cognizione del tempo dedicato a ogni operazione per ogni singolo cliente. Genya mi ha dato la possibilità di selezionare la mia clientela anche in base alle tempistiche e alle relative remunerazioni, con la discriminante della possibilità di essere davvero una consulente. A tutto questo aggiungo anche la variabile della mia soddisfazione del lavoro.”

Sede: Piane e Montegiorgio (FM)
Settore di mercato: Tributario e consulenza fiscale
Prodotti/ Servizi: Servizi tributari e consulenza fiscale e tributaristica

Esigenza di business

Lo studio era poco supportato dall’efficienza digitale. Per ottenere maggiore efficienza di business, il cliente cercava un applicativo veloce per la gestione della contabilità e con una chiara visione delle tempistiche lavorative e delle relative remunerazioni.

Soluzione adottata

Software Genya.

Vantaggi

L’aspetto di Genya più importante per lo studio è la rapidità nelle attività da svolgere e la possibilità di poter stabilire per ogni cliente l’efficacia e l’efficienza del lavoro svolto. L’analisi dei tempi di lavorazione è immediata, chiara e veloce, e permette un resoconto completo delle attività svolte e della loro corretta remunerazione. Oltre la velocità, l’attenzione e il dettaglio un altro grande vantaggio del software è la possibilità di lavorare in cloud.

Può un **software gestionale** cambiare la vita? **Genya di Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia** è stato il gestionale che ha determinato il cambio di passo delle attività professionali di **Sonia Troiani**, titolare dell'omonimo Studio di Piane di Montegiorgio (FM).

“Il nostro Studio è piccolo, organizzato, ma poco supportato dall'efficienza digitale. Nella mia vita professionale ho sperimentato un numero relativamente esiguo di gestionali e quello che avrebbe dovuto supportarmi in quel preciso momento della mia vita professionale non mi soddisfaceva”: inizia così il racconto di come Sonia Troiani ha scoperto un gestionale che le ha davvero cambiato la vita professionale.

La professionista si consulta con Edoardo Mariucci di Osra Adriatica, partner Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia, che le propone un innovativo software gestionale, Genya. Sonia Troiani aveva già avuto un'esperienza con un software di Wolters Kluwer Tax & Accounting: si trattava di B.Point, sostituito poi da un altro gestionale, ma usato con relativa soddisfazione. “Genya mi viene presentato con un video su YouTube che mi folgora per **la semplicità dell'usabilità**, per la **chiarezza** e solarità dell'user interface”, spiega Troiani. “Mi dico: se effettivamente fa tutto quello che dice di fare, questo è il software per me”.

Inizia l'approfondimento delle potenzialità di Genya, ma ovviamente la scelta del cambio di un gestionale non può essere impulsiva. Si sa che l'adozione di un gestionale nuovo in uno Studio di Commercialista è un passo importante. L'esplorazione del software era concentrata sulla contabilità e **la velocità di risposta** dell'applicativo era di grande soddisfazione.

“Imprevisto e inaspettato in quel momento mi viene assegnato un incarico importante”, racconta Sonia Troiani. “Un cliente, al quale prestavo consulenza tributaristica, decide il cambio di commercialista e senza particolari preavvisi mi incarica della deposizione del bilancio. Non mi faccio scoraggiare dal poco tempo e acquisisco Genya. Proprio questo cliente inaspettato e improvviso mi ha concesso un vero e proprio 'training on the job'. Nel poco tempo a disposizione deposito un bilancio perfetto, grazie a Genya.”

La professionista ha gettato il cuore oltre l'ostacolo e si è decisa nella scelta di Genya perché positivamente impressionata nella fase di esplorazione del gestionale, ma anche perché, forzata dalle tempistiche estremamente ridotte che le aveva imposto il nuovo cliente, aveva testato sul campo l'efficacia del tool.

“Genya è il mio gestionale ideale!”, assicura. “Mi trovo benissimo con questo strumento digitale e devo proprio dire che mi piace. Mi piace come lavora, mi piace l'interfaccia, mi piacciono i colori scelti per le varie fasi delle lavorazioni, perché anche l'occhio vuole la sua parte. Per ogni cliente riusciamo a stabilire l'efficacia e l'efficienza del nostro lavoro, l'analisi dei tempi di lavorazione è immediata e chiarissima e velocemente ci rendiamo conto se le attività svolte per un determinato cliente sono remunerate correttamente”.

Sonia Troiani racconta un episodio che testimonia l'ineluttabile **chiarezza e precisione di Genya**. Una volta analizzate le attività per un cliente e appurata l'inadeguatezza della remunerazione, la dott.ssa Troiani decide di fare la verifica insieme al cliente. "Gli ho fissato un appuntamento e insieme abbiamo, passo passo, verificato quello che il nostro Studio faceva per lui e quanto (poco) per queste attività ci pagava. Non glielo dicevo io con dei fogli Excel, glielo raccontava Genya in diretta e in modo inequivocabile. A questo punto non ho dovuto nemmeno chiedere di adeguare il corrispettivo per la nostra operatività. È stato il cliente da solo a rendersi conto che il nostro compenso andava adeguato. In ultima analisi **Genya ha dimostrato il valore della nostra attività** e la sua chiarezza ha convinto il cliente a rivalutare il nostro lavoro."

Ora l'ecosistema Genya è il gestionale che governa l'attività dello Studio. "Abbiamo curato il passaggio a questo software internamente e ora mi piace definire Genya il gestionale al mio totale servizio", illustra Sonia Troiani. "Gestiamo la clientela con velocità, attenzione e dettaglio con il grandissimo vantaggio di operare nel cloud. Con Genya posso avere l'esatta cognizione del tempo dedicato a ogni operazione per ogni singolo cliente. Genya mi ha dato la possibilità di selezionare la mia clientela anche in base alle tempistiche e alle relative remunerazioni, con la discriminante della possibilità di **essere davvero una consulente**. A tutto questo aggiungo anche la variabile della mia soddisfazione del lavoro. Mi voglio davvero dedicare soprattutto alla consulenza e Genya me lo consente".