

Dal Software as a service alle nuove esigenze professionali

Data: 4 settembre 2013 | Autore: Rosangela Muscetta



ROMA, 9 APRILE 2013- Il Software as a service (SaaS) spinge in avanti il business, guadagnando spazio nel mercato del software per commercialisti, aziende e consulenti del lavoro. La tendenza è di un grosso consolidamento del mercato con l'unione di studi professionali e la creazione di strutture grandi e complesse, svolgendo un'attività sempre meno operativa e più consulenziale, declinata nelle varie specializzazioni, quali la gestione finanziaria. [MORE]

Se fino a ieri il nome dell'azienda e la relazione con il venditore erano importanti, oggi bisogna avere una squadra di vendita in grado di offrire una consulenza ai clienti. Per questo l'area vendite si è arricchita di specialisti delle varie tipologie di business in grado di confrontarsi con un mercato dove il trend principale è sicuramente quello della mobilità, con i professionisti che sempre di più devono esercitare una funzione di consulenza nei confronti della clientela, che li porta a visitare con maggiore frequenza le aziende, avendo sempre bisogno di consultare i dati anche da remoto.

Le soluzioni seguono l'evoluzione della domanda e vanno a completare l'offerta software della società in direzione di una maggiore collaborazione fra aziende e professionisti e dell'aumento della dematerializzazione, anche grazie all'avanzare della fatturazione elettronica, mentre ci si muove allo stesso tempo sul fronte dei servizi. Se da una parte, infatti, gli studi professionali iniziano a essere sensibili al practice management, soprattutto per quel che riguarda la gestione dei flussi di lavoro all'interno, dall'altra cresce la domanda di servizi considerati la vera novità.

Partendo dal presupposto che la contabilità e il fiscale non bastano più, per differenziarsi i commercialisti iniziano ad offrire servizi come la gestione degli aspetti finanziari dell'azienda o la realizzazione di piani finanziari, che comportano però un necessario arricchimento delle proprie competenze. Una formazione costante, dunque, una lifelong learning, un aggiornamento che dura tutta l'intera carriera, in ottemperanza agli inarrestabili e rapidissimi sviluppi innovativi del mondo IT, delle mutevoli condizioni di mercato, nonché naturalmente delle esigenze dei clienti e della normativa vigente.

Rosangela Muscetta[\[http://www.economia-conoscenza-itc-km.blogspot.it\]](http://www.economia-conoscenza-itc-km.blogspot.it)

Articolo scaricato da www.infooggi.it

<https://www.infooggi.it/articolo/dal-software-as-a-service-alle-nuove-esigenze-professionali/40255>

