RATIO QUOTIDIANO
Il commento e la critica delle più importanti notizie del momento

CONSULENZA AZIENDALE, COMMERCIALE E MARKETING

di LORENZO LOSI

Settembre in 3 mosse: ripulire, rilanciare, prepararsi al futuro

Settembre non è solo il ritorno alla routine, ma l'occasione per fare pulizia, avviare progetti strategici e affrontare i cambiamenti che stanno trasformando la professione.

Finite le ferie estive, il ritorno in studio non dovrebbe significare solo riprendere il lavoro. Il vero valore di questo momento sta nella possibilità di **osservare con lucidità la propria organizzazione** e decidere dove intervenire. Settembre è un **Capodanno professionale:** un'occasione concreta per ridefinire le priorità, liberarsi di pesi inutili e avviare quei progetti capaci di incidere davvero sul medio-lungo periodo.
Vediamo allora le **3 azioni più strategiche** che ogni studio può compiere per affrontare al meglio questa ripartenza: **fare pulizia, rilanciare i progetti interni, prepararsi al futuro della professione.**

1. Pulizie di casa: liberare risorse e lucidità. Ogni studio ha clienti che non pagano, o con posizioni non più sostenibili. Spesso si accettano per abitudine o per timore di compromettere un rapporto storico. Ma se drenano energia, attenzione e liquidità, forse è il momento di lasciarli andare.
Settembre è il periodo giusto per fissare nuove regole e, se serve, interrompere collaborazioni che non portano più valore. È anche il momento per affrontare il tema degli onorari fermi da anni. Anche a fronte di incarichi crescenti, molti studi non hanno mai aggiornato le proprie tariffe. Farlo non vuol dire *"chiedere di più",* ma imparare a comunicare il valore generato, ristabilendo un equilibrio Win-Win (cioè, di vittoria e beneficio per entrambe le parti). Poi ci sono quei compromessi faticosi: clienti che non rispettano scadenze pretendono extra non riconosciuti o non mostrano rispetto per la professionalità. Rinegoziare i rapporti o porre nuovi limiti permette di recuperare tempo, energie e spazio mentale.

2. Avviare i progetti che fanno la differenza. Fatta pulizia, il passo successivo è sbloccare ciò che da tempo è rimandato: le attività importanti ma non urgenti, quelle che non bussano ogni giorno alla porta ma che, se affrontate, cambiano il futuro dello studio. La gestione e il controllo dei tempi, ad esempio: dotarsi entro il 2025 di un sistema di pianificazione interno non è un vezzo, ma una condizione per governare efficienza e redditività.
Il marketing e la comunicazione: ancora trascurati da molti, ma sempre più decisivi per distinguersi, raccontarsi e generare nuove opportunità.
Le procedure interne: organizzare i flussi, ridurre gli errori, codificare i processi. Significa lavorare meglio, garantire continuità anche nei momenti di pressione e rendere lo studio meno dipendente dai singoli.
Sono tutti interventi silenziosi ma strategici. Non farli significa restare fermi mentre tutto cambia.

3. Guardare avanti: affrontare i cambiamenti. Il terzo fronte riguarda il futuro della professione.
L'intelligenza artificiale non è più un'idea lontana: è già presente nella gestione documentale, nell'analisi dei dati, persino nella consulenza. Chi saprà usarla in modo intelligente avrà un vantaggio concreto. Anche le risorse umane diventano un nodo chiave: attrarre, motivare e trattenere persone di talento è oggi una delle sfide più delicate per qualsiasi studio.
In parallelo, cambia la domanda: le imprese chiedono meno adempimenti e più consulenza strategica, supporto decisionale, visione d'impresa. Chi ripenserà la propria offerta in questa direzione resterà rilevante e competitivo.

Finite le vacanze, il rischio è ricadere nella routine. Ma settembre può (e deve) essere qualcosa di diverso: il mese in cui si fa ordine, si rilancia ciò che conta davvero e si affrontano con coraggio i cambiamenti che stanno trasformando la professione.

Riproduzione vietata - lunedì 15 settembre 2025