

SETTEMBRE 2009

SOMMARIO

1. La Riduzione dei costi negli studi notarili 2
2. La ricerca di nuovi clienti attraverso internet 3

1. LA RIDUZIONE DEI COSTI NEGLI STUDI NOTARILI

Anche i notai hanno dovuto, negli ultimi anni, fare i conti col concetto di "concorrenza", però spesso tradotto nella semplice riduzione delle tariffe, finalizzata al mantenimento o all'aumento della quantità del lavoro prodotto, trascurando invece gli altri e più importanti significati come "maggiore presenza", "efficienza", "comunicazione" e, infine, "contenimento dei costi". È stata così sottovalutata l'importanza di affrontare la nascente concorrenza come stimolo per adattare il proprio studio a modalità operative ed a metodi coerenti con i tempi in cui viviamo.

Ridurre i costi, a sua volta, non significa solo contenere le spese, ma **modificare i rapporti fra le varie funzioni e/o fra i vari fattori della produzione dello studio**, e soprattutto di instaurare e custodire una relazione di qualità con la propria clientela: un cliente soddisfatto, un cliente fedele, è un vantaggio competitivo dai molti pregi; tutto ciò non può prescindere da una gestione, con modalità "efficiente/efficace", del "tempo", proprio e dei propri collaboratori. Il che comporta il coinvolgimento dei propri collaboratori nello spirito di un nuovo o più attuale approccio alla propria attività lavorativa, la rivalutazione e la responsabilizzazione della professionalità dei singoli.

Il tema della riduzione dei costi può essere suddiviso seguendo due percorsi complementari: il percorso preventivo ed il percorso curativo.

Il percorso preventivo, consiste nel determinare interventi, sullo sviluppo delle attività di studio, di tipo organizzativo e gestionale, incentrati sulla ottimizzazione della gestione dei flussi interni, migliorando la modalità di comunicazione, i tempi operativi di lavoro, eliminando soprattutto le perdite di tempo e la duplicazione delle attività, sino alla determinazione/valutazione strategica dei costi.

Il percorso curativo consiste nel puro e semplice *taglio dei costi*, e nell'*abbassamento delle tariffe*; esso implica interventi che conducono al miglioramento immediato dei flussi di cassa, ma con effetti dubbi, se non negativi, nel lungo periodo.

Grupposis ha predisposto **un prontuario** che vuole stimolare la riflessione del professionista sulle potenzialità/capacità operative del proprio studio, studiando le modalità di lavoro inerenti alle varie attività di prevenzione. Con la prevenzione è più difficile "ammalarsi", poiché la cura sarà tanto più difficile, impegnativa, dolorosa, quanto più tardi ci si renderà conto del problema, o della "malattia".

Le tematiche che vengono sviluppate sono:

- ❖ La risorsa tempo
- ❖ La gestione della comunicazione
- ❖ La riclassificazione dei costi di studio

Il prontuario ha un costo di **€ 10.80** iva compresa

Le tematiche trattate, su richiesta del Cliente, potranno in seguito essere sviluppate dai nostri esperti con delle visite di consulenza personalizzate.



Per ricevere il prontuario potete contattare il nostro servizio commerciale oppure inviare il seguente coupon via fax al n. 0733-962851

Sono interessato a ricevere il prontuario " **la riduzione dei costi nello studio notarile**" al prezzo di € 10,80 iva compresa

Sono interessato ad un colloquio informativo sulla tematica con un consulente Grupposis

Studio notarile	Timbro e firma



2. LA RICERCA DI NUOVI CLIENTI ATTRAVERSO INTERNET



Negli ultimi tempi si è sviluppato negli utilizzatori di internet e quindi nella grande maggioranza delle persone che utilizzano un computer, un meccanismo chiamato Local Search.

È importante notare che più del 10% delle ricerche fatte in internet riguardano delle informazioni circoscritte nel territorio cittadino o provinciale.

Questi dati rivelano che l'importanza della rete non si limita a luoghi lontani nello spazio e nel tempo, ma anche a informazioni aggiornate sulla situazione cittadina.

Ad esempio se dobbiamo ricercare un idraulico e risiediamo ad Ancona andiamo nel motore di ricerca google e digitiamo "Idraulico Ancona" avremo un elenco di dati che presumibilmente ci indicherà il nome di un idraulico nella zona.

Per poter sfruttare questo meccanismo come opportunità di pubblicizzazione di un'attività abbiamo sviluppato attraverso la società controllata MFM consulting S.r.l. un sito internet vetrina denominato www.notariato.info che permette di pubblicizzare sulla prima pagina del motore di ricerca google l'elenco dei notai di una determinata zona.

Facciamo un esempio:

se un cittadino ricerca una parola di interesse notarile come "Notaio" oppure "mutuo" oppure "surroga" visualizzerà una pagina in cui saranno presenti dei dati relativi a queste parole e nei link sponsorizzati in alto oppure a destra comparirà la pubblicità "cerchi un notaio nella tua città? ottieni nomi ed orari di apertura" cliccando sopra questo link si otterranno i nomi dei notai della zona che avranno aderito al servizio.

Da oltre due mesi abbiamo effettuato i nostri test sulle seguenti città Ancona, Bergamo, Bologna, Camerano, Falconara, Chiaravalle, Senigallia e Monza con risultati strabilianti.

Un numero molto elevato di persone per cercare un notaio in prima istanza utilizzano il motore di ricerca google.

Per essere più chiari esaminiamo delle cifre:

nel mese di luglio nelle zone di test circa 22.000 soggetti hanno cercato delle parole di interesse notarile come mutuo, compravendita, notaio, studio notarile ecc... di questi circa 500 hanno ulteriormente selezionato il sito www.notariato.info per visualizzare l'elenco dei notai della zona.

Per ottenere una presenza nel motore di ricerca attraverso il sito www.notariato.info si può investire per un periodo non inferiore a 3 mesi (tempo necessario per valutare il ritorno di investimento) una cifra fissa di gestione che varia dai 79 ai 100 euro al mese.

In pratica il costo medio per la segnalazione del vostro studio su internet in prima pagina può essere inferiore a 100 euro al mese.

Per un prospetto di costi personalizzato in base alla città di residenza ed eventuali esclusive sulla zona sarà comunque necessario contattare il nostro servizio commerciale.

Informazioni importanti:

- per i prossimi 12 mesi il sito www.notariato.info sarà dedicato esclusivamente solo ai clienti Grupposis,
- per le grandi città sarà previsto un elenco di massimo 10 notai, in base alla priorità di arrivo delle richieste.