

Edizione di mercoledì 27 agosto 2014

CONTENZIOSO

[L'impugnabilità dell'estratto di ruolo al vaglio delle Sezioni Unite](#)

di **Luigi Ferrajoli**

DIRITTO SOCIETARIO

[Assonime Caso 5/2014: è lecito il rilascio di garanzie da parte di società industriali a favore di joint venture partecipate](#)

di **Fabio Landuzzi**

ENTI NON COMMERCIALI

[Via libera alla detrazione Iva per le associazioni in regime forfettario anche in caso di omessa registrazione delle fatture](#)

di **Carmen Musuraca, Guido Martinelli**

IVA

[Obblighi Iva delle cessioni di beni verso San Marino](#)

di **Marco Peirola**

ACCERTAMENTO

[Controlli ex art. 36-ter: obbligatorio motivare le rettifiche](#)

di **Luca Dal Prato**

SOLUZIONI TECNOLOGICHE

[Il sito web dello studio, 4 consigli per renderlo efficace](#)

di **Teamsystem.com**

CONTENZIOSO

L'impugnabilità dell'estratto di ruolo al vaglio delle Sezioni Unite

di **Luigi Ferrajoli**

Con l'**ordinanza n. 16055 del 11/7/2014** la V Sezione della Corte di Cassazione ha rimesso al vaglio delle **Sezioni Unite** la questione dell'autonoma impugnabilità, ai sensi del combinato disposto degli artt. 2 e 19 del D.Lgs. n. 546/1992, dell'**estratto di ruolo** tributario che sia pervenuto a conoscenza del contribuente tramite **altri** mezzi informali, in difetto o in attesa della notifica della cartella di pagamento.

La Suprema Corte, non concordando con la **relazione** presentata dal Consigliere assegnatario secondo il quale il ricorso doveva essere rigettato per manifesta **infondatezza** con decisione in camera di consiglio, ha ritenuto, a seguito di pubblica udienza, di rimettere gli atti al primo Presidente avendo riscontrato l'esistenza di numerose pronunce **contrastanti** delle sezioni semplici che necessitano di essere ricondotte ad **unità** anche ai fini del decidere sul caso sottoposto al suo vaglio.

Nel caso di specie una società era venuta a conoscenza della esistenza di una cartella esattoriale emessa a suo carico e mai notificata, per mezzo dell'estratto di ruolo ottenuto in copia dal Concessionario della riscossione; aveva quindi proceduto all'impugnazione del detto estratto.

Entrambi i giudici di **merito** avevano rigettato le doglianze della ricorrente; secondo la CTR in tal modo la ricorrente intendeva portare all'esame dei giudici un atto **non opposto** tempestivamente e che neppure l'estratto di ruolo poteva essere impugnato in quanto **privo** del requisito della "coattività della prestazione tributaria ivi espressa".

La Cassazione analizzando la giurisprudenza in tema di autonoma impugnabilità dell'estratto di ruolo, ha rilevato l'esistenza di due principali **orientamenti**.

Una prima corrente giurisprudenziale è orientata nel senso della **non ammissibilità** del ricorso contro il ruolo (Corte di Cassazione, sentenze nn. 6395/2014, 6610/2013, 6906/2013 e 139/2004). Alla base di tali approdi interpretativi vi sarebbe la ritenuta natura di "**atto interno**" all'Amministrazione del ruolo, impugnabile solo per **vizi propri** e nei casi in cui sia notificato autonomamente rispetto alla cartella, assumendo per conseguenza natura impositiva.

In difetto della notifica di un atto nel quale il ruolo sia trasfuso, dalle pronunce citate emergerebbe la **carenza** di un interesse concreto ad attuale ex articolo **100 Cod.Proc.Civ.** ad

impugnare una imposizione che **mai** è venuta ad esistenza. D'altronde la facoltà di impugnazione della cartella esattoriale varrebbe ad escludere la negativa incidenza dell'omessa diretta notifica del ruolo sul diritto di difesa del contribuente.

Un secondo orientamento perviene ad affermare con chiarezza la ritenuta autonoma **impugnabilità** del ruolo attraverso il suo "estratto", sulla premessa che proprio il D.Lgs. n. 546/1992, all'articolo 19, prevede l'impugnabilità sia della cartella che del ruolo (Corte di Cassazione, sentenze nn. 724/2010, 27385/2008). L'estratto di ruolo sarebbe quindi autonomamente impugnabile in quanto altro non è che una **riproduzione** di una parte del ruolo.

A sostegno dall'ammissibilità dell'autonoma impugnabilità dell'estratto vi sarebbe la considerazione che **qualsiasi** atto porti a conoscenza del contribuente una pretesa impositiva farebbe sorgere **immediatamente** in capo al destinatario l'interesse ex articolo 100 Cod.Proc.Civ. a chiarire, con una decisione idonea ad **acquisire** effetto non più modificabili, la sua posizione in ordine alla stessa e quindi ad invocare una tutela **giurisdizionale**.

Secondo il Giudice rimettente le pronunce che sostengono ammissibile il ricorso avverso l'estratto di ruolo (nei casi di omessa o non ancora effettuata notifica della cartella di pagamento) si porrebbero in **continuità** logica con l'orientamento che ritiene **non tassativo** l'elenco degli atti impugnabili ricavabile dal combinato disposto di cui agli articoli 2 e 19 del D.Lgs. n. 546/1992, dovendosi, piuttosto, ancorare l'impugnabilità alla natura di atto **sostanzialmente** impositivo e prodromico alla riscossione coattiva.

La Suprema Corte ha effettuato, inoltre, considerazioni di natura più pratica rilevando che l'interesse **concreto** all'impugnazione dell'estratto di ruolo, nelle ipotesi di legittima **ignoranza** della esistenza di una pretesa tributaria, sussiste in tutti quei casi in cui può verificarsi diretta ed immediata efficacia **lesiva** del diritto del singolo in ragione della semplice **iscrizione** a ruolo di una debito tributario. Si pensi a tutti quei casi in cui la mera iscrizione possa determinare la **revoca** o il diniego di un **beneficio fiscale**, al **rifiuto di adempimento** di un credito vantato nei confronti della P.A. o ancora al **diniego** di concessione di un **mutuo** per effetto della notizia dell'esistenza di carichi iscritti a ruolo.

Sia la necessità di certezza del **diritto** che interessi di natura più **concreta** richiedono pertanto una pronuncia delle Sezioni Unite che **risolvano** le divergenze esistenti.

DIRITTO SOCIETARIO

Assonime Caso 5/2014: è lecito il rilascio di garanzie da parte di società industriali a favore di joint venture partecipate

di Fabio Landuzzi

Nel **Caso n. 5/2014 Assonime** approfondisce un tema che troviamo nelle **imprese** che, pur svolgendo una **normale attività industriale**, commerciale o di servizi, vuoi per il fatto di **appartenere a gruppi societari**, o vuoi perché nell'ambito della propria attività **partecipano a joint venture** insieme ad altre imprese terze, sono chiamate in certe circostanze a **rilasciare garanzie a favore di queste imprese** (appartenenti allo stesso gruppo oppure joint venture a cui partecipano con una quota non di controllo).

Non sempre si tratta di operazioni sporadiche, perché possono talvolta reiterarsi nel tempo per via delle esigenze operative manifestate dalle imprese a cui tali garanzie sono necessarie. Il rilascio di queste garanzie da parte di società che non svolgono attività finanziaria pone quindi **interrogativi** riguardo alla **liceità con riferimento alla disciplina del mercato finanziario** ed in modo particolare di quanto previsto dagli articoli 106 e ss. del Testo Unico Bancario; tale normativa prevede infatti un **regime di riserva per l'attività di finanziamento nei confronti del pubblico**, ed un sistema di sanzioni penali in caso di esercizio abusivo di attività finanziaria.

Assonime osserva dapprima che, con particolare riguardo al caso che presenta maggiori criticità, ovvero quello in cui il **soggetto garantito è una joint venture** ossia un'impresa che non appartiene allo stesso gruppo della società garante, si possono presentare nella prassi **due differenti modalità**:

1. Un **primo modello**, vede **ogni singolo partecipante** alla joint venture rilasciare una **garanzia diretta** a favore della joint venture partecipata, di cui il beneficiario è il creditore della stessa joint venture (ad es.: un fornitore, un ente pubblico, ecc.);
2. Un **secondo modello**, vede invece **una sola delle società partecipanti** alla joint venture **rilasciare la garanzia** a favore di quest'ultima, mentre **le altre società partecipanti alla joint venture rilasciano una cogaranzia a favore del socio garante** diretto; si tratta di una forma di ripartizione interna della garanzia fatta in modo da coprire indirettamente l'esposizione complessiva per la quota di partecipazione di ciascuna impresa al capitale della joint venture. **Entrambe le fattispecie integrano la problematica** analizzata da Assonime nel documento qui in commento.

La normativa vigente, in attesa dei regolamenti attuativi, deve ancora fare riferimento al

Regolamento n. 29/2009; nella nozione di “attività di concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma”, il Regolamento include alla lettera f) dell’articolo 3 anche “**ogni altra forma di rilascio di garanzie e di impegni di firma**”. Affinché queste attività rientrino nella riserva del Testo Unico Bancario **è necessario però che esse siano svolte “nei confronti del pubblico”**.

Assonime risolve dapprima il caso del **rilascio di garanzie a favore di altre società del medesimo gruppo**, concludendo che tale operazione **non rientra nell’ambito delle attività svolte nei confronti del pubblico**; non ha rilevanza a tale fine la natura del beneficiario. Di conseguenza, **tale attività è sottratta dal regime della riserva** di cui al Testo Unico Bancario.

Analoga conclusione viene formulata **anche per il caso del rilascio di garanzie a favore di joint venture partecipate**; viene osservato che l’impresa che concede la garanzia compie una **operazione di natura ausiliaria**, quindi compatibile con il proprio oggetto sociale, in quanto **funzionale allo svolgimento della propria attività principale**, poiché in questo modo intende supportare l’operatività di un soggetto (la partecipata) attraverso il quale per via indiretta essa persegue il proprio oggetto sociale. Assonime privilegia infatti **una interpretazione funzionale della disciplina** vigente, in ragione del fatto che, come detto, la società garante non ha certo lo scopo di inserirsi nel mercato degli intermediari finanziari. **Il rilascio della garanzia è finalizzato** invece a **favorire l’operatività della stessa società garante**, come detto, in via indiretta, ovvero attraverso una delle varie articolazioni soggettive con le quali essa si esprime, ossia la joint venture.

La disamina di Assonime conclude in senso positivo, così da **sottrarre queste operazioni dal regime di riserva** quando esse siano **rivolte a soggetti con cui l’impresa garante ha legami qualificati**, quand’anche non si tratti di imprese controllate o comunque appartenenti allo stesso gruppo.

ENTI NON COMMERCIALI

Via libera alla detrazione Iva per le associazioni in regime forfettario anche in caso di omessa registrazione delle fatture

di Carmen Musuraca, Guido Martinelli

Con la recente sentenza della [Commissione Tributaria Provinciale di Alessandria n. 181 del 18 giugno 2014](#), che segue il trend segnato dalla sentenza della **Corte di Cassazione n. 1168 del 21 maggio 2014** e delle ormai numerose pronunce di merito che si stanno susseguendo sulla medesima linea, da ultima Commissione Tributaria Regionale Emilia Romagna n. 1438 del 17 luglio 2014 e l'ormai famoso grappolo di sentenze della Commissione Tributaria Provinciale di Cosenza n. 191, 192, 193 del 2010, si conferma finalmente **l'apertura di un'importante possibilità per le associazioni in regime forfettario nell'ipotesi di contestazione del diritto all'utilizzo del regime di cui alla legge n. 398/91** da parte dell'amministrazione finanziaria: **il diritto alla detrazione dell'Iva anche in assenza di registrazione delle fatture d'acquisto.**

Fino ad oggi, infatti, qualora l'Agenzia delle Entrate, nell'ambito di un'attività di verifica o controllo effettuata nei confronti di associazioni che avevano optato per l'utilizzo del regime forfettario di cui alla legge 398/91, riscontrava la non sussistenza dei presupposti per il godimento di questo regime agevolativo, all'atto della determinazione della maggiore Iva dovuta **disconosceva quasi sempre il diritto alla detrazione dell'imposta assolta sugli acquisti** destinati all'attività di carattere commerciale **a causa dell'omessa annotazione delle fatture sul registro degli acquisti** e per l'**omessa dichiarazione annuale Iva**, oneri ai quali l'associazione **non aveva adempiuto non essendone tenuta** in ragione del regime di vantaggio utilizzato.

Da tempo le difese delle associazioni accertate invocavano una legittima apertura in tal senso da parte dell'amministrazione finanziaria e della giurisprudenza interna, facendo forza sulla *ratio* sottesa alle direttive comunitarie di istituzione e disciplina dell'imposta sul valore aggiunto che, ai fini del riconoscimento del diritto alla detrazione, danno rilevanza alla effettiva esistenza della fattura piuttosto che alla sua avvenuta registrazione.

In tal senso si era, inoltre, anche espressa la Corte di Giustizia che, al fine di garantire l'effettività del principio di neutralità dell'imposta, affermava l'esigenza che la detrazione venisse accordata a condizione che gli obblighi sostanziali fossero stati soddisfatti, anche nell'ipotesi in cui taluni obblighi formali fossero stati omessi.

La Commissione Tributaria Provinciale di Alessandria con la pronuncia citata, seguendo il

nuovo orientamento opposto a quanto fino ad oggi sostenuto dall'amministrazione finanziaria e dalla giurisprudenza interna, giudica **errato il diniego alla detrazione dell'iva assolta sugli acquisti in ragione omissioni formali generate dalla convinzione di una associazione sportiva dilettantistica di poter beneficiare di agevolazioni, quali quelle di cui al regime fiscale forfettario L. 398/91, successivamente disconosciute per carenza dei presupposti applicativi, riconoscendo, invece, il diritto alla detrazione, laddove venga dimostrata l'effettiva sussistenza delle operazione di acquisto attraverso documentazione contabile della quale non sia contestata la veridicità.**

Afferma la Commissione che *“questo equivoco nasce dal fatto che l'associazione, ritenendo di essere un'associazione sportiva e di poter beneficiare delle agevolazioni anche formali previste dalle norme di legge, non ha tenuto i libri contabili pur avendo tenuto le fatture relative agli acquisti effettuati e le hanno rammostrate agli accertatori. Si tratta, ad avviso della Commissione, di un errore dell'associazione, ma lo stesso non può influire sulla veridicità dei documenti contabili esibiti e che non sono stati contestati dagli accertatori”*.

Secondo i giudici ***“ l'ufficio ha errato nell'omettere di detrarre l'iva, assolta sugli acquisti effettuati e di cui l'associazione ha fornito la prova attraverso l'esibizione delle relative fatture d'acquisto”***; e tenuto conto che nel caso di specie *“ l'associazione, sbagliando, ha agito ritenendo di poter beneficiare di un trattamento contabile cui non aveva diritto [...] ritiene la Commissione che sussistono le condizioni previste dall'art. 6, comma 2 del D. Lgs. n. 472/97 per **dichiarare inapplicabili le sanzioni irrogate**” e “ dà mandato all'Agenzia delle Entrate di **rideterminare il reddito imponibile e l'iva a debito riconoscendo, in ogni caso, la detraibilità dell'iva assolta dall'associazione sugli acquisti.**”*

IVA

Obblighi Iva delle cessioni di beni verso San Marino

di **Marco Peirola**

Ai fini IVA, i **rapporti di scambio tra la Repubblica italiana e la Repubblica di San Marino** sono disciplinati dal D.M. 24 dicembre 1993, entrato in *vigore* il 1° gennaio 1994 a seguito della realizzazione del mercato unico comunitario e dell'accordo sull'unione doganale e sulla cooperazione tra la Comunità europea e la Repubblica di San Marino, stipulato a Bruxelles il 16 dicembre 1991.

Considerato che San Marino **non fa parte del "territorio della Comunità"**, come definito dall'art. 7, comma 1, lett. b), del D.P.R. n. 633/1972, l'art. 71 dello stesso decreto **equipara** le cessioni, eseguite mediante trasporto o consegna dei beni a San Marino, alle **cessioni all'esportazione, non imponibili a IVA** ai sensi dell'art. 8 del D.P.R. n. 633/1972.

In via generale, il regime di non imponibilità **presuppone** che il cessionario sammarinese sia un **soggetto passivo IVA**. In caso contrario, le cessioni sono **soggette a IVA in Italia** (art. 7 del D.M. 24 dicembre 1993), fatta eccezione per le:

- **cessioni di mezzi di trasporto nuovi**, di cui all'art. 38, comma 4, del D.L. n. 331/1993;
- **cessioni di beni per corrispondenza, in base a cataloghi e simili** con trasporto a carico del cedente nei confronti di soggetti che non agiscono nell'esercizio di imprese, arti e professioni (cd. "**vendite a distanza**").

Tali operazioni sono, in ogni caso, **assoggettate a IVA nel Paese di destinazione** (nella specie, in San Marino), ai sensi, rispettivamente, degli artt. 19 e 20 del D.M. 24 dicembre 1993.

Al di fuori di queste fattispecie derogatorie, la non imponibilità **presuppone** che l'operatore italiano (art. 4 del D.M. 24 dicembre 1993):

- sia in possesso dell'**esemplare della fattura** restituitagli dall'acquirente sammarinese, sul quale è stata applicata la marca, debitamente perforata con l'indicazione della data e munito di timbro a secco apposto dall'ufficio tributario di San Marino;
- ne abbia preso **nota a margine** delle corrispondenti scritture eseguite nel registro delle fatture emesse (di cui all'art. 23 del D.P.R. n. 633/1972). Tale formalità, se non adempiuta, **non preclude** l'applicazione del beneficio della non imponibilità in presenza di una cessione **effettivamente realizzata** con il trasporto/spedizione dei beni a San Marino (Cass., 18 luglio 2014, n. 16450);

- abbia provveduto a redigere, **per la sola parte fiscale**, ed a presentare l'elenco riepilogativo delle cessioni intracomunitarie (**modello INTRA 1-bis**). La **periodicità di presentazione** degli elenchi è determinata in relazione all'ammontare delle cessioni intracomunitarie effettuate nell'anno precedente, **senza considerare il volume delle cessioni verso San Marino** (R.M. 23 aprile 1997, n. 83/E).

L'operatore italiano che non abbia ricevuto, **entro 4 mesi dalla cessione** dei beni, l'esemplare della fattura con la marca sammarinese, ne deve dare comunicazione all'ufficio tributario di San Marino e, per conoscenza, all'ufficio IVA territorialmente competente. L'ufficio tributario sammarinese, nei tempi più brevi possibili, effettua i dovuti controlli e ne comunica l'esito sia all'operatore italiano sia all'ufficio IVA territorialmente competente (art. 5 del D.M. 24 dicembre 1993).

Riguardo agli adempimenti che il cedente nazionale deve assolvere, l'art. 3 del D.M. 24 dicembre 1993 prevede che:

- nella fattura sia **indicato il codice identificativo** dell'acquirente sammarinese;
- la fattura emessa sia **annotata** nel registro di cui al citato art. 23 del D.P.R. n. 633/1972;
- **al documento di trasporto sia allegato l'esemplare della fattura** restituitagli dall'acquirente sammarinese, sul quale è stata applicata la marca, debitamente perforata con l'indicazione della data e munito di timbro a secco apposto dall'ufficio tributario di San Marino.

Come precisato dalla C.M. 16 settembre 1996, n. 225/E (§ 2.5), il **documento di trasporto** deve contenere i seguenti dati:

- la ditta, la denominazione o la ragione sociale, ovvero il nome e il cognome, la sede, la residenza o il domicilio dei soggetti tra i quali è effettuata l'operazione di esportazione;
- la natura, la qualità e la quantità dei beni esportati, nonché la data di effettuazione dell'operazione e le generalità dell'eventuale incaricato del trasporto.

Inoltre:

- una copia del documento deve restare in possesso dell'emittente, mentre almeno altre due copie devono essere esibite, per i necessari riscontri, al competente ufficio tributario di San Marino, all'atto dell'introduzione dei beni in detto territorio;
- è opportuno che sul documento venga indicata la **causale del trasporto**.

ACCERTAMENTO

Controlli ex art. 36-ter: obbligatorio motivare le rettifiche

di Luca Dal Prato

La sentenza di Cassazione **15312** depositata il **4 luglio 2014** ha disposto che, in caso di **controllo ex art. 36-ter del DPR 600/73**, l'**Ufficio** è obbligato ad ascoltare il contribuente e **motivare le rettifiche** effettuate.

L'art. 36-ter scandisce le **quattro fasi** del "Controllo formale delle dichiarazioni" disponendo che:

1. Il procedimento si avvia su istanza degli uffici periferici dell'amministrazione finanziaria, che eseguono i **controlli formali** delle dichiarazioni.
2. Gli stessi uffici periferici **invitano i contribuenti** a fornire i dovuti chiarimenti, attraverso apposita documentazione.
3. A seguito delle verifiche compiute, gli uffici **comunicano** ai contribuenti l'**esito** del controllo, motivando le eventuali rettifiche.
4. Nei **trenta giorni** successivi al ricevimento della comunicazione, i **contribuenti** possono **segnalare** eventuali dati ed **elementi** non considerati o valutati erroneamente.

I giudici, nell'esprimersi sulla controversia in questione, hanno preso atto che la giurisprudenza ritiene **legittima** la **cartella** di pagamento **non preceduta** dalla **comunicazione** dell'esito della liquidazione, **ma** con **esclusivo riferimento** alla liquidazione "cartolare" di cui al D.P.R. n. 600 del 1973, **art. 36-bis**. L'art. 36-bis, infatti, **non impone** l'obbligo del **contraddittorio** preventivo in tutti i casi in cui si debba procedere ad iscrizione a ruolo, ma soltanto ove sussistano incertezze su aspetti rilevanti della dichiarazione in quanto si tratta di semplici procedure automatizzate.

Il "controllo" introdotto dall'art. **36-ter** risulta **invece maggiormente incisivo** e, per questo motivo, prevede l'instaurazione di un contraddittorio anteriore all'iscrizione a ruolo, a garanzia del contribuente, **tutelando** il principio di **collaborazione/cooperazione** tra Fisco e contribuente.

L'**obbligo**, da parte dell'Amministrazione finanziaria, di **comunicare** i **motivi** delle **rettifiche** operate è peraltro **riconosciuta** dalla **prassi** (cfr. circolare n. 68/2001 e circolare n. 77 del 2001) secondo la quale la comunicazione dell'esito del controllo assolve alla duplice **funzione** di rendere **edotto** il **contribuente** delle **motivazioni** poste alla base dei recuperi d'imposta operati dall'Ufficio e di **consentire** allo stesso la **segnalazione** di **dati** ed **elementi non considerati o**

valutati **erroneamente**. Questa fase di “contraddittorio”, inoltre, è **utile** per entrambe le parti, in quanto consente di esercitare con sollecitudine il potere di **autotutela**.

Per questo motivo, il **Collegio** ha ritenuto che **per** l'art. **36-ter**, a differenza dell'art. 36-bis, alla **mancata comunicazione** prescritta dal comma 4, consegue la **nullità** della **cartella**.

SOLUZIONI TECNOLOGICHE

Il sito web dello studio, 4 consigli per renderlo efficace

di **Teamsystem.com**

www.teamsystem.com

Non avere un **sito web**, oggi per un libero professionista equivale a non esistere. **Qualunque tipo di ricerca avviene ormai online**, comprese quelle per un commercialista, un avvocato o un consulente del lavoro. Se è vero che i grandi studi hanno una storia e una clientela consolidata che può contare sul passaparola fisico, è altrettanto vero che chi decide di affacciarsi al mercato, per farsi conoscere **non ha strumento migliore dei propri contenuti**. Ecco quattro punti chiave che dobbiamo conoscere assolutamente per aumentare le visite e rendere più efficienti le nostre pagine Web.

1) Rivolgersi a un professionista

Un sito web composto da una pagina statica con una serie di servizi mai aggiornati e i riferimenti per contattarci, serve a poco. Un buon sito web deve essere **costruito da un professionista** e deve offrire immediatamente l'idea che alle spalle ci sia un'azienda solida. Chi ha un minimo di esperienza sul web, si accorge immediatamente quando un sito è stato creato da uno che lo fa per mestiere. A un professionista dobbiamo chiedere un sito con **tre caratteristiche importantissime**:

1. responsive, in grado cioè di adattarsi a ogni piattaforma (tablet, smartphone, Pc)
2. ottimizzato per la ricerca (SEO)
3. facilmente aggiornabile (magari su piattaforma WordPress).

2) Scrivere di quello che si offre

L'investimento iniziale per un buon prodotto con un layout elegante e ottimizzato per le ricerche su Google è qualcosa che si ripaga da solo ed è lì che vanno inseriti i **contenuti** per cui vogliamo essere trovati sul web. Se ci occupiamo di consulenza legale, per esempio, e vogliamo essere trovati da persone che ricercano quelle problematiche su Google, dobbiamo trattare quegli argomenti. Non basta scrivere fra i servizi offerti quello che facciamo, dobbiamo **dare prova di essere delle autorità in materia**. A prima vista potrebbero sembrare consulenze gratuite e tempo sottratto al lavoro, ma impegnarsi a scrivere almeno un articolo a settimana, sulle tematiche che conosciamo meglio, rappresenta uno strumento potentissimo per far salire il "valore" del nostro sito sui motori di ricerca.

3) Inserire i pulsanti social

Negli ultimi tempi tantissime aziende hanno aperto pagine Facebook credendo in questo modo di aumentare le vendite dei propri prodotti o consulenze, per il solo fatto di essere presenti e di avere tanti follower. In realtà le cose non funzionano così. Facebook può essere una buona cassa di risonanza per promuovere qualcosa, ma la gente non condivide mai nulla che non consideri di valore. Un **buon consiglio postato sul nostro sito**, per esempio per risparmiare su qualcosa o un articolo per commentare una sentenza, possono invece essere dei **contenuti di valore che Facebook può aiutarci a diffondere** generando traffico sulle nostre pagine. Attenzione, traffico non vuol dire per forza clienti, ma pubblicità certamente sì! Ecco perché il nostro sito dovrà avere i pulsanti per permettere la condivisione dei nostri contenuti su tutte le principali piattaforme social.

4) Rispondere subito alle richieste

È naturale che un lettore soddisfatto di un articolo scriva per chiedere una consulenza. Non dobbiamo aspettarcelo sempre, ma accade. In fondo è quello lo scopo di un sito commerciale: **trovare potenziali clienti**. Per questo motivo, ricordiamoci di inserire una casella di posta creata ad hoc per **controllare tutte le richieste che arrivano dal sito** e misurarne l'efficienza. Cerchiamo inoltre, di rispondere il più velocemente possibile alle domande perlomeno in 24/48 ore. Una risposta rapida rafforza l'idea di avere a che fare con uno studio o un professionista efficiente e le possibilità di portarsi a casa il cliente aumentano notevolmente.