

# Lucrezia Curto

STORYTELLING – ANALISI DI MERCATO – MOODBOARD

STORYTELLING

Hai scelto questa professione non solo per la **passione** per i numeri, ma anche per l'**attenzione innata verso le persone** che stanno dietro ogni progetto. Ogni documento, bilancio, scelta fiscale racconta una storia: un progetto di vita, un sogno imprenditoriale, una decisione importante. È in questi momenti che il tuo ruolo diventa fondamentale, **una guida presente**, competente e pronta ad accogliere qualsiasi bisogno.

Il tuo percorso ti ha portata fin qui con costanza e determinazione, affrontando sfide che hanno reso la tua **esperienza** ancora più **preziosa**. Oggi questa esperienza si traduce in una **forza concreta**, capace di trasformare complessità in soluzioni personalizzate per ogni cliente.

È da questa storia che nasce il tuo brand "**Lucrezia Curto – Commercialista**", uno studio che accompagna imprese, artigiani, professionisti e privati con orientamento e percorsi chiari, con un **approccio empatico e professionale**. Ogni cliente trova in te un equilibrio tra precisione tecnica e supporto umano, con la sicurezza di essere ascoltato e guidato nelle scelte più importanti.

# ANALISI DEI BISOGNI E DI MERCATO

# Analisi dei bisogni



## Consulenza Strategica, Non Solo Compliance

I clienti si aspettano che il professionista vada oltre gli adempimenti standard (tasse, contabilità, etc.) per fornire una visione, pianificazione fiscale/finanziaria, scenari futuri, con un supporto nelle decisioni importanti.



## Strumenti Digitali, Efficienza & Trasparenza

Il cliente moderno richiede un approccio digitale e sicuro (portali, tools, cloud), strumenti per semplificare, comprendere e velocizzare i processi e trasparenza nei costi e nelle comunicazioni.



## Proattività e Relazione Umana

Non basta che il commercialista risponda quando interpellato: il cliente vuole che anticipi bisogni, cambiamenti normativi, anomalie, opportunità; che costruisca fiducia tramite empatia, ascolto e presenza costante.

# Riepilogo dell'analisi di mercato



## Come si sta evolvendo il mercato

Il mercato italiano dei commercialisti continua a crescere e ad aprirsi a nuove forme societarie, ma resta segnato da carenza di praticanti e da un'elevata competizione nelle aree più dense del Paese.



## Focus sulla Lombardia e il suo capoluogo

In Lombardia e in particolare a Milano le piccole e medie imprese cercano studi capaci di offrire consulenza evoluta e strumenti digitali: qui si apre lo spazio per chi sa coniugare tecnica e innovazione.



## Come differenziarsi nel futuro

Per distinguersi oggi è fondamentale sviluppare una specializzazione chiara, costruire relazioni continuative con servizi ricorrenti e investire in tecnologie e talenti che generino valore nel tempo.

# Posizionamento del brand

innovazione/  
digitalizzazione



**Lucrezia Curto**  
COMMERCIALISTA

smptax.it/

**compliance/  
servizi base**

**advisory/  
servizi di valore**

studio-milani.it

studioarconti.it

studiogaglianoeassociati.it

studioscalise.eu

studio-annaccarato.com

**tradizione/  
burocrazia**

MOODBOARD

L'identità visiva del brand vuole riflettere **i tuoi valori e il tuo stile**: moderno, elegante e distintivo, capace di trasmettere fiducia e autorevolezza senza rinunciare a calore e umanità.

Logo, colori e linguaggio grafico diventano il simbolo di una professionista che sa coniugare rigore e ordine, con competenza e sensibilità. L'uso del **viola**, nelle sue sfumature più sofisticate e accostato a tonalità neutre, diventa il filo conduttore che esprime al tempo stesso **eleganza e femminilità professionale**, rafforzando l'identità unica del brand.



*Lorem*  
Ipsum

