



Acquisire più clienti aziendali per l'e-fattura

Best practice

PostFinance 

Prefazione

L'e-fattura si sta affermando sempre più nell'attività quotidiana delle aziende. Lo scambio digitale delle fatture nel settore B2B tramite un sistema ERP o di contabilità rappresenta un grande vantaggio sia per la persona destinataria che per l'emittente della fattura. Affinché la soluzione dispieghi tutto il suo potenziale per le singole aziende, è necessario che all'e-fattura B2B sia collegato il maggior numero possibile di partecipanti. Se agite nel ruolo di emittente della fattura, la chiave del successo risiede nel collegamento delle vostre e dei vostri clienti. Ma come fare per convincerli a utilizzare le fatture digitali?

Le nostre best practice vi aiuteranno a sfruttare appieno il potenziale dell'e-fattura.

Indice

Premessa	5
Quali tipi di fatture digitali esistono?	6
Vantaggi per la vostra azienda	8
Vantaggi per la vostra clientela	9
Misure utili: che cosa potete fare?	10
Continuate a promuovere l'e-fattura – ne vale la pena	13

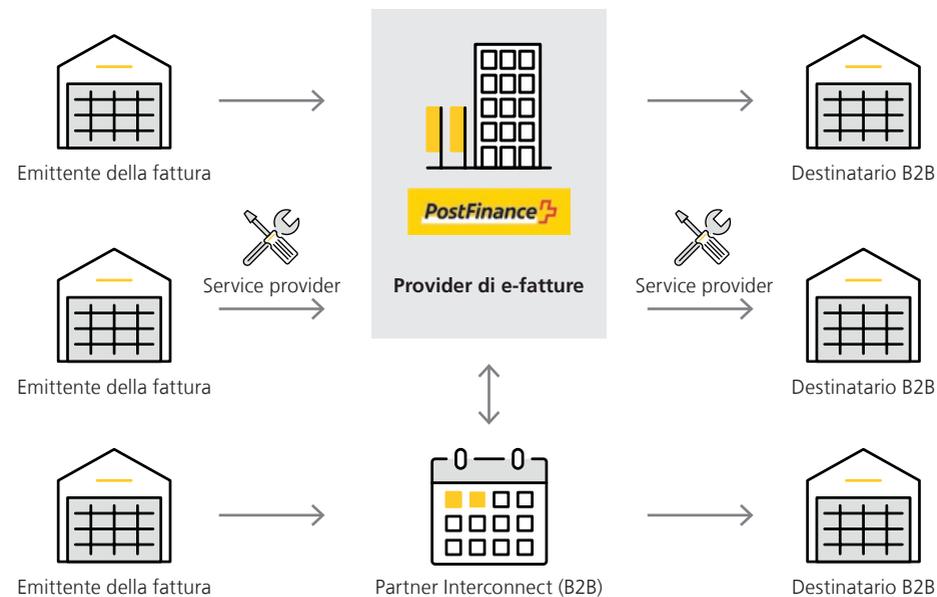


Premessa

Finora, sia l'invio che la ricezione di fatture in formato cartaceo seguivano un processo chiaro: l'emittente stampava il documento e lo spediva per posta, sapendo che il destinatario avrebbe ricevuto la fattura nell'arco di qualche giorno, per poi registrarla nell'apposito sistema e autorizzare il pagamento. Oggi però, come effetto della digitalizzazione, sono sempre di più le aziende che passano allo scambio elettronico di fatture, una soluzione che permette di risparmiare tempo e denaro.

Specialmente nel settore B2B, se utilizzata correttamente l'e-fattura offre un enorme potenziale.

Nelle pagine a seguire vi spieghiamo come generare vantaggi per la vostra impresa con l'aiuto delle fatture digitali.



Quali tipi di fatture digitali esistono?

Le fatture cartacee stanno perdendo sempre più importanza. Di seguito presentiamo due tipologie di fatture elettroniche con le rispettive varianti: la fattura tramite e-mail e la fattura strutturata (e-fattura B2B).

Definizione di fattura elettronica

Una fattura elettronica è un documento che viene recapitato in formato elettronico e ha gli stessi contenuti e conseguenze legali di una fattura cartacea. Il formato del file e il tipo di trasmissione possono tuttavia differire.

Fattura tramite e-mail

La fattura tramite e-mail è fondamentalmente una fattura in formato PDF. Il formato PDF presenta tre varianti: fattura in PDF, QR-fattura e fattura ibrida, che si differenziano nel tipo di dati di pagamento e nel grado di leggibilità meccanica.

Fattura in PDF

La fattura in PDF è una fattura digitale non strutturata che contiene un IBAN, ma richiede un processo di pagamento a parte: le informazioni di pagamento devono essere, infatti, trasferite al dispositivo mobile o all'e-banking, inviate alla banca come ordine di pagamento tramite lettera o pagate allo sportello.

QR-fattura

Le fatture possono essere pagate dal destinatario scansionando il codice QR o, come nel caso della fattura in PDF, tramite m-banking / e-banking, lettera alla banca o direttamente allo sportello. Le QR-fatture non devono essere necessariamente emesse in formato elettronico, ma possono anche essere inviate per posta ai destinatari.

Fattura ibrida

La fattura ibrida contiene sia immagini (ad es. PDF) sia dati (ad es. XML). A differenza della fattura strutturata, si tratta di pochi dati fondamentali. Le aziende che dispongono di un apposito software sono in grado di leggere automaticamente i dati strutturati. Ciò significa tuttavia anche che i destinatari delle fatture che preferiscono elaborare dati strutturati non possono evitare di archiviare anche le immagini.

Fattura strutturata (e-fattura B2B)

L'elaborazione digitalizzata dei giustificativi consente di ridurre i costi e di ottimizzare i processi. I set di dati strutturati permettono di elaborare le fatture in modo automatizzato e senza passaggi intermedi, garantendo l'interoperabilità. L'azienda che le emette le invia tramite un provider al software dell'azienda destinataria. La conversione da parte del provider del formato creato dall'emittente in quello del destinatario rende possibile l'elaborazione automatizzata dei dati. Di norma il destinatario della fattura riceve anche un PDF che ne contiene i dettagli e che può essere verificato dal personale.

Conclusioni

Quanto più i processi sono automatizzati e conformi agli standard internazionali, tanto più le relative procedure di fatturazione sono a prova di futuro. Sebbene il passaggio a queste procedure comporti inizialmente un investimento in tempo e denaro, a medio e lungo termine si risparmiano risorse. Nel settore B2B la fattura strutturata si rivela la soluzione migliore. Il fatto che il traffico di dati avvenga tra i software di contabilità rende questa procedura particolarmente sostenibile, efficiente, affidabile e sicura.

Vantaggi per la vostra azienda



Meno costi

Digitalizzando i processi e automatizzando le attività ripetitive il carico di lavoro si riduce. Chi riceve le fatture non è più tenuto a inserirle manualmente nel sistema contabile e chi le spedisce non deve più farsi carico dei costi per la stampa, la spedizione o la carta.



Più sicurezza

Per quanto riguarda la data di avvio ed esecuzione del pagamento, le fatture digitali sono nettamente più affidabili. Inoltre garantiscono una maggiore sicurezza e il controllo dei dati degli utenti.



Risparmio di tempo

Contrariamente ai dati che devono essere prima rilevati manualmente (ad es. in lettere o mail), quelli digitali vengono elaborati immediatamente. Di conseguenza i processi vengono snelliti e il potenziale di errori si riduce.



Tutela dell'ambiente

Le fatture digitali non necessitano di carta e inchiostro né di essere spedite per posta. Implicano quindi un basso consumo di risorse e riducono le emissioni di CO₂.

Vantaggi per la vostra clientela

Illustrate alla vostra clientela i vantaggi dell'e-fattura B2B.



Processi più snelli

L'e-fattura B2B permette di migliorare la qualità dei processi nella gestione creditori e di risparmiare tempo e denaro.



Meno errori

Dato che la fattura viene trasmessa elettronicamente e i dati non devono essere inseriti ogni volta manualmente, le potenziali fonti di errori diminuiscono.



Automatizzazione dei processi

Automatizzando i processi creditori, le procedure sono più veloci e trasparenti e tutte le operazioni possono essere tracciate. Inoltre le fatture riferite a ordinazioni vengono pagate più rapidamente.



Soluzione ecologica

Ricevendo le fatture elettroniche non si emettono fatture cartacee e si abbattano così anche le emissioni di CO₂.

Misure utili: che cosa potete fare?

Consiglio 1: creare know-how all'interno dell'azienda

Fate conoscere alle persone interessate della vostra azienda i diversi tipi di fattura e spiegate le peculiarità. In particolare, assicuratevi di conoscere le differenze tra una fattura tramite e-mail e una strutturata. In questo modo creerete una comprensione comune e parlerete dello stesso formato.

Come misura aggiuntiva, soprattutto per il personale a contatto con la clientela o coinvolto nei processi di gestione debitori, vi consigliamo di assicurarvi che le collaboratrici e i collaboratori siano consapevoli dei vantaggi delle fatture strutturate (e-fatture B2B) e propongano attivamente quest'opzione alla clientela. Potete anche acquisire know-how su come aggiungere nuovi destinatari di fatture al vostro processo e sugli aspetti da tenere presente a tale scopo. Eviterete così tempi morti e rallentamenti operativi.



Consiglio 2: comunicate tramite i vostri canali

Fate conoscere di più la fattura strutturata alla vostra clientela. Spedizione di fatture, newsletter, social media o articoli di blog: la nostra esperienza dimostra che i canali di comunicazione di ogni azienda sono ideali per convincere i clienti.

Sfruttate i punti di contatto con i vostri clienti durante il processo di ordinazione e fatturazione per far conoscere la fattura strutturata e aumentare così il numero di destinatari. Come aiuto, vi forniamo un modello di lettera e un banner e-mail con cui promuovere attivamente la fatturazione elettronica B2B.

[Ragione sociale]
[Nome persona di contatto]
[Via, numero civico]
[NPA, località]

[Ragione sociale destinatario]
[Nome persona di contatto]
[Via, numero civico]
[NPA, località]

Stiamo passando all'invio digitale delle fatture: colleghiamoci!

[Gentili Signore e Signori,]

Abbiamo gettato le basi per digitalizzare e semplificare insieme con lei i nostri processi: d'ora in poi invieremo le fatture ai nostri partner commerciali in formato elettronico come e-fattura B2B strutturata tramite l'interfaccia di PostFinance.

Abbiamo constatato che lei riceve le fatture elettroniche con il ID del destinatario [Inserire ID del destinatario].

A partire dal [data] le invieremo le nostre fatture in formato digitale.

In caso di domande in merito siamo a sua disposizione all'indirizzo e-mail [email@email.ch].

Confidiamo anche in futuro in una proficua collaborazione.

Cordiali saluti

[Azienda, nome interlocutore, firma]

Consiglio 3: trovate nuovi destinatari per la fattura strutturata (e-fattura B2B)

Per promuovere lo scambio di fatture fra aziende e organizzazioni, PostFinance gestisce eDirectory e sostiene così un'iniziativa del Digital Invoice Forum svizzero (swissDIGIN).

eDirectory, l'elenco per la fatturazione B2B in Svizzera, consente di identificare i partner commerciali domiciliati in Svizzera che desiderano inviare e/o ricevere fatture con dati strutturati.

Nella fase iniziale del passaggio alla fatturazione elettronica B2B vale la pena confrontarsi con la propria clientela per scoprire quali clienti possono già ricevere fatture strutturate.



Continuate a promuovere l'e-fattura – ne vale la pena

Collegare la clientela all'e-fattura B2B ripaga la vostra azienda a lungo termine. Quanti più clienti riuscirete ad acquisire per questo servizio, tanto più potrete digitalizzare i processi di scambio delle fatture e quindi beneficiare dei vantaggi della fatturazione elettronica.

Riflettete su come informare i vostri clienti riguardo alla possibilità dell'e-fattura e semplificate loro la vita. Esiste una piattaforma di scambio dove poterne parlare regolarmente? Fate riferimento all'e-fattura B2B sul vostro sito web e nei documenti di ordinazione o indicate sulle vostre fatture che offrite questo tipo di servizio.

Fate rete anche con altre aziende del settore e parlate con i vostri clienti. Probabilmente condividerete sfide analoghe e troverete insieme delle soluzioni.



PostFinance SA
Mingerstrasse 20
3030 Berna

Telefono 0848 888 900
(in Svizzera max CHF 0.08/min)

www.postfinance.ch

PostFinance 