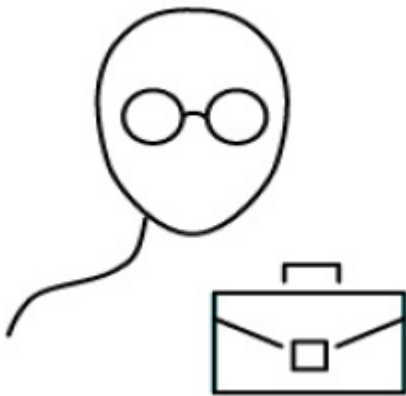


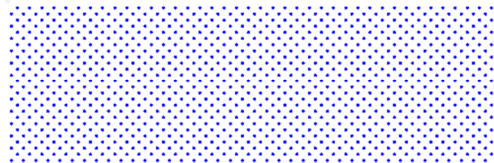
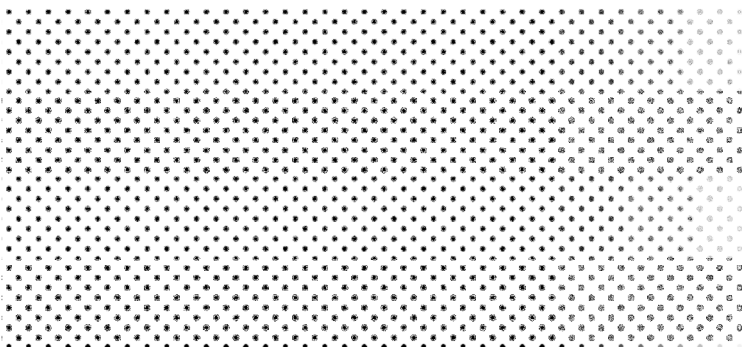
Portale dei Servizi B2B

Check-list operativa del Commercialista:
i passi per gestire il processo di Fatturazione
Elettronica B2B




> **Codice destinatario Bluenext X2PH38J** <

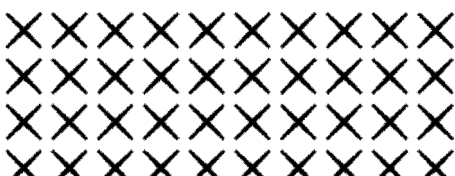


Rev. 09/09/2018



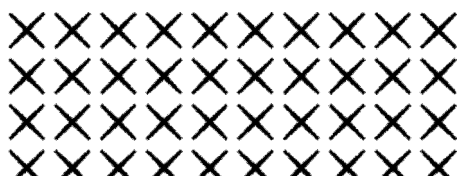
Qui di seguito una semplice road map con l'indicazione dei passi da seguire per organizzare al meglio il processo di Fatturazione Elettronica B2B dello Studio e dei propri clienti.

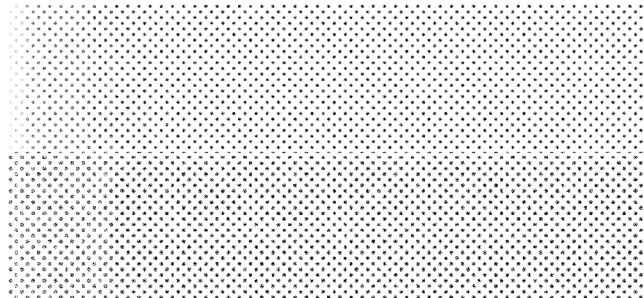
Step	Attività del Commercialista	Descrizione dell'azione
1)	SEGMENTARE LA CLIENTELA	<p>A) Conteggio aziende per conto delle quali emette fattura (fatturazione c/terzi).</p> <p style="text-align: center;"></p> <p>Il commercialista potrà continuare a farla con il proprio gestionale o proporre al cliente la soluzione cloud semplice, integrata nel Portale (Fatture Online).</p>
		<p>B) Conteggio aziende che consegnano i documenti in formato cartaceo o li producono con Word/PDF o Excel e conseguente caricamento manuale delle fatture attive.</p> <p style="text-align: center;"></p> <p>Il commercialista potrà proporre al cliente la soluzione cloud semplice, integrata nel Portale (Fatture Online), o emetterle direttamente.</p>
		<p>C) Conteggio aziende con gestionale di terze parti.</p> <p style="text-align: center;"></p> <p>Proporre di aderire al "Portale dei Servizi B2B" con intermediario Bluenext illustrandone i vantaggi.</p>



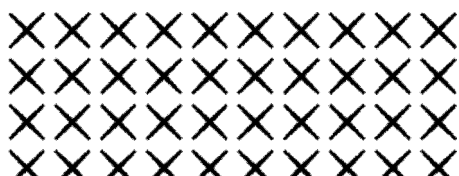
Check-list del Commercialista

2)	PREDISPORRE INCONTRI CON I PROPRI CLIENTI o INVITARLI A TOUR B2B e WEBINAR DEDICATI	Meglio se collettivi e per gruppi come da segmentazione precedente.
3)	ADEGUARE LA DOCUMENTAZIONE CONTRATTUALE CON I PROPRI CLIENTI	Si riferisce limitatamente al rapporto commercialista - cliente. La delega del cliente a Bluenext, quale intermediario tecnologico nei confronti dello Sdl , avviene online al primo accesso al “Portale dei Servizi B2B” Bluenext.
4)	SOTTOSCRIVERE IL CONTRATTO PER IL “PORTALE DEI SERVIZI” B2B	Il contratto vale per: <ul style="list-style-type: none"> – sé stesso; – i clienti di cui gestisce direttamente la fatturazione; – TUTTI i clienti, anche per quelli a cui fa solo consulenza.
5)	CENSIRE LE ANAGRAFICHE E ABILITARE I CLIENTI ALL’UTILIZZO DEL “PORTALE DEI SERVIZI” B2B	Fondamentale è il censimento dei propri clienti all’interno del portale Bluenext. Questa operazione deve essere necessariamente eseguita dallo studio perché, tramite la stessa, il cliente viene attivato e identificato : diventa, quindi, possibile veicolargli le fatture elettroniche giunte al portale Bluenext dal Sistema di Interscambio. I clienti abilitati riceveranno automaticamente notifica dell’avvenuta abilitazione insieme alle credenziali di accesso al portale.
6)	REGISTRARE AL PORTALE “FATTURE & CORRISPETTIVI” AdE L’INDIRIZZO TELEMATICO, PER SÉ E PER I PROPRI CLIENTI	Per registrare l’indirizzo telematico (PEC o Codice Destinatario) nell’area riservata di “Fatture & Corrispettivi” occorre che il cliente entri con le proprie credenziali (Fisconline, Entratel, SPID) e lo scriva, oppure che deleghi il commercialista a fare la stessa operazione.





7)	<p>RICEVERE DELEGA PER L'UTILIZZO DEI SERVIZI DI FATTURAZIONE ELETTRONICA</p>	<p>La delega all'intermediario professionista per l'utilizzo dei servizi di B2B a breve diventerà telematica.</p> <p>Senza andare fisicamente in un ufficio territoriale dell'Agenzia delle Entrate, a presentare la delega cartacea del proprio cliente, il commercialista potrà generare un flusso telematico anche massivo, contenente più contribuenti/clienti.</p> <p>Il file sarà firmato con le credenziali Entratel già in proprio possesso.</p> <p>L'operazione più importante da fare:</p> <p>indicare l'indirizzo telematico scelto dal cliente per inviare le proprie fatture e ricevere quelle dei propri fornitori, la PEC o, molto più funzionale, il Codice Destinatario che consente di usare un intermediario tecnologico collegato con lo SDI.</p> <p>Il Codice Destinatario Bluenext è X2PH38J</p>
8)	<p>STAMPARE DAL PORTALE "FATTURE & CORRISPETTIVI" AdE IL QR-CODE, PER SÉ E PER I PROPRI CLIENTI</p>	<p>Il QR-Code diventa una sorta di "biglietto da visita elettronico" con tutti i dati anagrafici di fatturazione e il codice destinatario eventualmente registrato.</p> <p>Velocizza l'emissione della fattura da parte del fornitore occasionale (distributore di carburante, ristorante, ecc.).</p>
9)	<p>GENERARE LE FATTURE</p>	<p>Secondo le modalità operative</p>
10)	<p>INVIARE LE FATTURE ALL'INTERMEDIARIO BLUENEXT</p>	<p>Secondo le modalità operative</p>



11)	CONSERVARE FATTURE E RICEVUTE CON SOGEI	NON è un'operazione automatica. La conservazione gratuita di SOGEI riguarda solo le fatture elettroniche transitate da Sdl e le relative ricevute e occorre comunque sottoscrivere apposito Accordo di Servizio. In alternativa è possibile utilizzare la conservazione Bluenext per conservare tutte le fatture in modalità "estesa".
12)	CONSERVARE IN MODALITÀ "ESTESA" CON BLUENEXT	Valutare in alternativa al servizio gratuito di SOGEI, anche per gli altri documenti contabili, la conservazione a norma di legge proposta da Bluenext. Il partner tecnologico scelto è SIA Spa , società leader europea nei servizi IT per banche e istituti finanziari, che garantisce i più alti standard di affidabilità e qualità del servizio.

NOTA BENE

Il Commercialista che adotta il **Portale dei Servizi B2B** Bluenext:

- **NON deve accreditarsi** al Sistema di Interscambio (Sdl).
- **NON deve comunicare** allo Sdl l'intermediario tecnologico prescelto.
- **NON deve firmare** il file XML delle fatture elettroniche, ci penserà Bluenext in qualità di terzo soggetto emittente.

Portale dei Servizi B2B in offerta speciale fino al 30/09/2018

Ricordiamo che la promozione che Le permette di risparmiare sull'attivazione e di avere il servizio in uso gratuito fino al 31/12/2018 scade a fine mese. Per usufruire dell'offerta a Lei riservata ci contatti al numero +39 0376 280855 o all'indirizzo gestione.clienti@unalogica.it

