

Optimized Group.



Digital PR Report Otolift

Giugno 2015

Optimized Group.

<http://www.atassoagevolato.com/2850/contributi-montascale-quali-sono-le-agevolazioni/>

Tasso Agevolato

Mutui - Prestiti - Casa - Impresa

Home [blog](#)

Share this post

- [Tweet](#)
- [Facebook](#)
- [LinkedIn](#)

Tags

contributi
montascale

Contributi montascale: quali sono le agevolazioni?

Posted on June 25, 2015

Prorogato il regime di agevolazioni per tutti coloro che hanno necessità di installare nella propria abitazione uno strumento di supporto alla mobilità

Ogni tanto dal Fisco arrivano anche notizie positive: al di là delle battute, infatti, i **contributi statali stanziati a favore del superamento delle barriere architettoniche** domestiche sono stati mantenuti attivi per tutto il 2015. **Fino al 31 dicembre** di quest'anno, sarà possibile godere di un particolare regime fiscale, per poter acquistare e installare in casa propria un montascale, a tutto vantaggio di una persona anziana, disabile o temporaneamente impossibilitata a deambulare per infortunio o malattia. Ma quali sono i **contributi montascale** previsti e come ottenerli? Ecco un breve vademecum:

- **IVA a tasso agevolato.** Grazie a questa facilitazione, il montascale viene considerato alla stregua dei beni di prima necessità: l'IVA, pertanto, è calcolata non al 21%, ma al 4%, con un notevole risparmio sul costo totale;
- **Detrazione fiscale IRPEF del 50%** per tutte quelle azioni volte al superamento delle barriere architettoniche;
- **Detrazione fiscale IRPEF del 19%** sulle spese sostenute, legato a quegli interventi che si pongono l'obiettivo di facilitare la vita e la mobilità delle persone disabili.

Il quadro è ancora più positivo se si pensa che questi punti sono tra loro **cumulabili**: ad esempio, la posa di un montascale o servoscala godrà del 50% di detrazione come previsto dal punto 2 ma, al contempo, se si tratta di uno strumento utile a una persona diversamente abile, potrà sommarsi una ulteriore agevolazione del 19%, come da punto 3. Questo, ovviamente, *presentando regolare documentazione che attesta tanto la patologia quanto la percentuale di disabilità riconosciuta dall'Asl*. La documentazione medica, che può essere redatta anche dal medico di famiglia, deve riportare anche nel dettaglio le limitazioni che la patologia causa sul soggetto, oltre ai documenti dello stesso (carta d'identità e codice fiscale, più una marca da bollo). Bisogna anche *specificare i dati dell'immobile che ospiterà l'installazione e descrivere quali sono le reali barriere architettoniche da superare* (ad esempio, una scala esterna che impedisce di accedere al piano rialzato, oppure una scala interna di raccordo che il soggetto non può percorrere per arrivare alle stanze del secondo piano).

Per conoscere più nel dettaglio il complesso ma utile insieme di norme che regolano i contributi fiscali per montascale e simili strumenti, è bene chiedere al proprio consulente/commercialista di fiducia, oppure informarsi sul [sito ufficiale dell'Agenzia delle Entrate](#).

Optimized Group.

<http://news.abc24.it/news/giochi-senza-barriere-montascale-milano-e-sport.html>

news.abc24.it
Sito libero e gratuito di informazione

PREZZI DI UN MOI
Entro 1 ora 3 preventivi. Solo marchi le

Home Attualità Cultura e Società Economia Intrattenimento Medicina e Salute Scienza Servizi Sport Turismo

Segna con noi [Inserisci notizia](#) Registrati Login

[G+](#) 58 [Tweet](#) 78 [Consiglia](#) 430

Un evento che unisce valori positivi di sport, accettazione, integrazione e forza di volontà: appuntamento sabato 27 giugno in Arena C

Scegli Tu! [Prezzi montascale](#) [Expo 2015 Milano](#) [Giochi sport](#) [Sport di squadra](#)

Giochi senza barriere: montascale, Milano e sport

postato da [grace_opt](#) 42 secondi fa
Categoria: [Cultura e Società](#) - tags: [milano](#) + [montascale](#) + [solidarieta](#) + [sport](#)

[G+](#) 0 [Tweet](#) 0 [Consiglia](#) 0

Offerte Speciali Totem

Scopri Totem, Cornici, Banner Pubblicitari a Prezzi Vantaggiosi!



Quale città, se non Milano, poteva ospitare quest'anno la forza di "Giochi senza barriere": infatti, l'Expo2015 sta diffondendo il concetto di "energia per la vita", legato al cibo, innanzitutto, ma anche allo sport, alla salute e allo stare bene con se stessi e con il mondo in cui viviamo. Esattamente gli asset portanti dell'evento sportivo che sabato 27 giugno in [Arena Civica](#) vedrà protagoniste otto squadre provenienti da otto diverse Regioni d'Italia. Ogni team sarà composto da oltre 20 giocatori, tra adulti e giovanissimi (8-13 anni), alcuni dei quali diversamente abili: tutti insieme, si sfideranno in una serie di prove degne del celebre show "Giochi senza frontiere", riprendendo però le regole di vere discipline sportive.

Il tutto grazie all'[Associazione Art4sport](#), la onlus fondata da [Beatrice Vio](#), atleta schermitrice pluripremiata che è stata anche tefodora per l'Italia alle Olimpiadi di Londra 2012. Bebe, come la chiamano tutti, è diventata testimonial di Expo ed è una coraggiosa atleta che è riuscita a raggiungere traguardi importanti nonostante una grave malattia che l'ha costretta a utilizzare protesi per tutti e quattro gli arti. Nonostante questo, grazie alla sua incrollabile forza d'animo e a una protesi realizzata ad hoc per sostenere il fioretto, è riuscita a vincere un oro a soli 17 anni.

"La mobilità è un tema importante, del quale non si parla mai abbastanza - commenta il team di Montascale Otolift, specializzati in produzione e vendita di [montascale](#) e [servoscala](#) a [Milano](#) e in tutta Italia - è sempre bene sensibilizzare le persone a favore di coloro che non hanno la stessa fortuna: gli anziani e i disabili, ma anche giovani che hanno perso temporaneamente la capacità di deambulare a causa di infortuni e patologie, devono essere messi in condizione di vivere la propria vita in modo indipendente e pieno".

Sarà certamente un evento ricco di divertimento ed emozioni, con il patrocinio del Comune di Milano, della Regione Lombardia e di Expo 2015.

Optimized Group.

<http://crisesviluppo.manageritalia.it/2015/06/marketing-consigli-per-aziende-specializzate/>



Marketing e nicchie: 3 consigli per aziende specializzate

26 GIU 2015 di REDAZIONE - INNOVAZIONE, NEWS, OPPORTUNITÀ E SVILUPPO

Come costruire un piano di comunicazione efficace per un'azienda che si trova a cavallo tra più ambiti? Design e supporti medicali possono andare di pari passo, seguendo semplicemente le solide basi del marketing... e il buon senso dato dall'esperienza. Le aziende specializzate tendono a cristallizzarsi sulla propria expertise. Come mantenersi competitivi sul mercato? Come cambia la comunicazione se si ha a che fare con un ambito "delicato" come supporti medicali o altri prodotti dedicati a facilitare la vita di persone in difficoltà fisica, temporanea o cronica? Come sfruttare i nuovi canali di comunicazione? Ecco **3 consigli di marketing per aziende con referenze lontane dal "mainstream"**:



- 1. Conoscere il mercato presente e ipotizzare quello futuro.** Le aziende che si occupano di "nicchie" di mercato, cioè che non vendono beni di utilizzo di massa, ma più legati a condizioni e fasi della vita specifiche – proprio come la società in cui opero attualmente – devono essere ancora più attente a innovazione e lungimiranza. Non si può pensare di rimanere fermi sulla propria tradizione, per quanto prestigiosa. Le strategie dipendono dal prodotto stesso, dal grado di maturazione o saturazione del mercato, e non solo nell'immediato. Bisogna essere in grado di vedere in là, di ipotizzare l'evoluzione del proprio settore, quello che si definisce "mercato virtuale".
- 2. Attenzione al corretto tone-of-voice, non sempre la "seriosità" paga.** Tutto va adattato a seconda di come il marchio vuole posizionarsi: si potrebbe pensare che un brand come il nostro, ad esempio, debba necessariamente comunicare in maniera istituzionale e seria, avendo alle spalle una lunga tradizione e una grande società a livello internazionale, oltre che clienti di età tendenzialmente matura. Al contrario, noi pensiamo che la vera innovazione risieda proprio nel saper modulare i propri messaggi, per istituzionali che siano, adattandoli ai nuovi mezzi di comunicazione, come il web e i Social Media. E non fossilizzarsi sull'uso più evidente del proprio prodotto: noi, ad esempio, stiamo spingendo anche sull'ambito sport, perché riteniamo che i nostri montascale possano essere utili anche a chi ha un problema di mobilità temporaneo, dato da infortunio, oltre che al nostro core target (anziani e persone con diversa abilità).
- 3. Fornire risposte alle domande dei clienti.** In una nicchia di mercato, spesso manca l'informazione e il cliente si sente solo, l'unico ad avere un certo tipo di problematica, senza nessuno che lo aiuti a vederla chiara. Ecco perché nella sezione News del nostro sito redigiamo articoli sempre aggiornati, che spiegano tutto sul settore dei montascale: ad esempio, come ottenere i benefici fiscali per chi voglia installarne uno in casa propria, qual è la normativa vigente e come detrarre le spese. Problematiche concrete, che tutti i nostri potenziali clienti affrontano.

Vittorio Toffalori, CEO Montascale Otolift

TAG: consigli marketing, marketing, vittorio toffalori