

9 tips om uw kredietmanagement te verbeteren

U heeft een nieuwe klant die een enorm potentieel lijkt te hebben. 90 dagen later wacht u nog steeds op de betaling van uw factuur en u vraagt zich af of u deze ooit zal ontvangen. Klinkt dit als een bekend scenario?

Dit soort betalingsachterstanden of wanbetalingen gebeuren alarmerend vaak. Het is van cruciaal belang voor de financiële gezondheid van uw bedrijf om deze tot een minimum te beperken. Hoe kunt u deze risico's beperken?

Ontdek hieronder 9 tips

1



Ken uw klanten

2



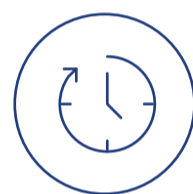
Leg uw voorwaarden duidelijk vast

3



Vraag ontvangstbewijzen voor uw producten en diensten

4



Factureer snel na levering

5



Bel uw klant op vóór of op de vervaldatum

6



Stel een herinneringsproces op

7



Communiqueer het betalingsproces binnen uw bedrijf

8



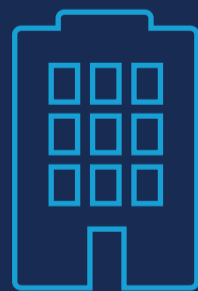
Check regelmatig de financiële gezondheid van uw klanten

9



Wees consistent

Faillissementen



25%

van de faillissementen van bedrijven heeft te maken met late betaling of niet-betaling door klanten.

Door gericht kredietmanagement toe te passen, kunt u uw bedrijf helpen inkomsten te ontvangen. Weet dat zelfs de meest voorzichtige strategie niet alle risico's kan uitsluiten.

Gelukkig kan een kredietverzekering u helpen. Een kredietverzekering biedt u ongeëvenaarde informatie over de gezondheid van uw klanten en dekt u in geval van onverwachte verliezen.

Ontdek onze oplossingen op www.allianz-trade.be