

Nove dicas para melhorar a gestão de crédito de cliente



Você conseguiu um novo cliente com grande potencial. Porém, 90 dias depois, você está esperando o pagamento da fatura e pensando se ele, de fato, virá. **Esse cenário parece familiar?**

Atrasos de pagamentos acontecem com uma frequência alarmante – minimizar essas ocorrências é crucial para a saúde financeira da sua empresa. **Como mitigar este risco?**



DICA 1

Pesquise sobre seus clientes antes de assinar contratos.



DICA 4

Emita a fatura juntamente com a entrega.



DICA 7

Registre e comunique o seu processo para a organização como um todo.



DICA 2

Registre os termos e condições com clareza.



DICA 5

Ligue para os clientes alguns dias antes da data de vencimento da fatura.



DICA 8

Monitore as informações financeiras de seus clientes regularmente, sem vieses.



DICA 3

Certifique-se de que os clientes assinem os recibos correspondentes a produtos e serviços.



DICA 6

Implemente um processo para alertar o cliente.



DICA 9

Adote metas e ações ambiciosas para recuperação.

Últimas faturas*



Falências



1/5

das falências de pequenas e médias empresas ocorrem devido a **clientes que não pagam suas faturas no vencimento.**

Ao empregar práticas de gestão de créditos efetivas, você consegue administrar melhor a receita.

No entanto, mesmo a estratégia mais prudente não é capaz de eliminar todos os riscos. Felizmente, há uma ferramenta que pode ajudar com isto – **o seguro de crédito**. A seguradora partilha informações sobre a saúde financeira dos seus compradores e oferece cobertura em caso de perdas inesperadas.

*<http://www.pymnts.com/news/2015/fundbox-majority-of-smbs-impacted-by-late-payments/>