

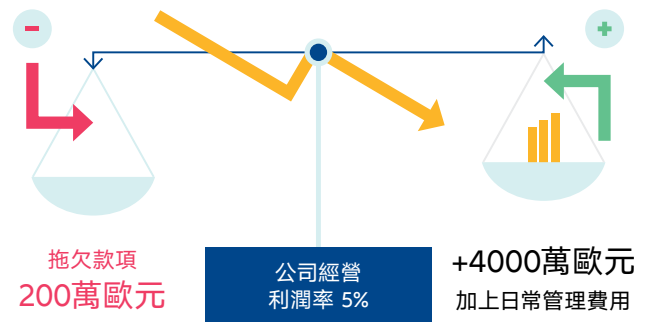
選擇優質客戶的5條黃金準則

開拓進取是企業的內在屬性，企業總是在尋找新市場和高利潤的新產品線。在選擇成長型市場時，雖然考慮經濟和市場條件至關重要，但同時應切記，成功進入新市場的第一步是找到優質客戶。

客戶選擇不當可能會產生嚴重影響。

一家利潤率為 5% 的公司必須獲得 4000 萬歐元的額外收入，加上日常管理費用，以抵消 200 萬歐元的拖欠款項。至少可以說讓該公司倍感壓力。

雖然客戶選擇也取決於地理位置和您的風險偏好（請記住，壞行業也有好公司，好行業也有壞公司），但仍然有黃金準則可以說明您選擇合適的客戶。



01

牢記距離、可見性和瞭解

與客戶的距離越遠，風險和利潤率越高。這可能意味著數英里或公里，但也可能是授予信用的時間期限。提高可見性和增進瞭解也可以降低風險。

02

全面考慮

如果您打算進入未知領域，獲取協力廠商意見總是有用的。為建立互利持久關係，您需要資料，如 DSO 基準測試和合作夥伴網路。您需要瞭解當地市場的背景資訊和即時信息，以確保您的風險水準與您的業務目標相符。

03

情報分析

除了財務評級以外，評估您的潛在客戶的經營戰略和文化是否與您的企業相匹配。您的財務團隊將發揮關鍵作用，因為他們可以利用對買家的分析來設置信用額度和價格折扣，從而說明回饋優秀客戶，淘汰劣質客戶。

04

尋找線索

您的潛在買家是否有任何類型的風險保障，包括信用保險？研究表明，有風險保障的公司盈利能力更高，部分原因在於他們有能力經過全盤衡量後承擔更多風險。此外，風險保障也是完善的公司治理的可靠標誌，以及風險管理的預警系統。

05

著眼長遠

優質客戶通常是您最瞭解的客戶。合作時間越長，雙方就越瞭解彼此的業務優勢和需求，也就越願意提供靈活和延長的條款，特別是當客戶借助信用保險安排來獲得融資時。



我們很樂意為您提供幫助！如果您有任何問題，請隨時通過電話或電子郵件聯繫我們，我們將很高興與您一起尋求解決方案。