

9 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?

LEIA AS 9 DICAS ABAIXO

Dica 1

Pesquise sobre seus clientes antes de assinar contratos

Dica 2

Registre os termos e condições com clareza

Dica 3

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

Dica 4

Emita a fatura juntamente com a entrega

Últimas faturas*

30 DIAS

50%

60 DIAS

45%

90 DIAS

35%

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

Dica 5

Ligue para os clientes na data do vencimento das faturas ou antes

Dica 7

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

Dica 6

Implemente um processo para alertar o cliente

Dica 8

Monitore as informações financeiras de seus clientes regularmente, sem vieses

Dica 9

Adote metas e ações ambiciosas para recuperação

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 crédito efetivas, você pode ajudar o seu negócio melhor gerir 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.

Faça o download de mais infográficos como este e saiba mais sobre como a EH pode ajudar o seu negócio em: www.eulerhermes.com.br