

Begint klantacceptatie bij sales?

07-4-2017

Het zijn twee afdelingen binnen bedrijven die nogal eens tegen elkaar inwerken: sales en creditmanagement. Juist omdat uw sales-medewerkers erop zijn gebrand om nieuwe klanten binnen te halen en daarmee hun targets te halen, is het van belang dat zij ook weten wát voor klanten zij binnenhalen.

Wees duidelijk in klantacceptatie

Het komt nog wel eens voor dat creditmanagement na het beoordelen van jaarrekeningen en gegevens rond betaalgedrag verkopers terugfluit als blijkt dat een nieuwe klant niet of niet-voldoende kredietwaardig is. Door uw sales-medewerkers sneller te betrekken bij klantacceptatie kan dit worden voorkomen. Klantacceptatie houdt in dat aan de hand van verschillende criteria wordt beoordeeld of het verstandig is om met een klant in zee te gaan. Daarbij kan het gaan om betaalgedrag en financiële gezondheid en de overlevingskansen van de onderneming.

Beslismodellen

Er zijn diverse online tools die klantacceptatie een stuk eenvoudiger maken, zodat salesmedewerkers al voor zij de klant benaderen kunnen besluiten of dit een verstandige keuze is. Waar klantacceptatie in het verleden een tijdrovend en arbeidsintensief proces was, vertaalt een beslismodel uw beleid rond klantacceptatie naar een vaste set vooraf gedefinieerde criteria aan de hand waarvan de keuze om met een bedrijf in zee te gaan wordt bepaald.

Vooraf screenen scheelt tijd en geld

Door nieuwe klanten langs de meetlat van de criteria in uw beslismodel te leggen, hebben uw medewerkers snel inzicht in de betrouwbaarheid van nieuwe prospects. Zo hoeft er niet meer zoveel tijd te worden gestoken in het beoordelen van

bedrijfsrapporten door gespecialiseerde medewerkers.

Met een beslismodel is het voor elke werknemer mogelijk om een nieuwe klant vooraf te screenen op zijn kredietwaardigheid. Dat scheelt uw bedrijf niet alleen veel tijd en geld, maar zo voorkomt u ook dat onderhandelingsprocessen in een later stadium vastlopen als gevolg van afgekeurde bedrijfsgegevens door de creditmanager.

Wat ons betreft begint klantacceptatie dus wél bij sales!

Niet-betalende klant?

Heeft u een niet-betalende klant? Neem dan [contact](#) met ons op om de mogelijkheden te bespreken.

